



IMEF 2025

++++

++++



➤ EDUCACIÓN
FINANCIERA
E INCLUSIÓN
COMO
ELEMENTOS
PARA EL
DESARROLLO
DE MÉXICO



ejecutivos de finanzas



PONENCIA IMEF 2025

EDUCACIÓN FINANCIERA E INCLUSIÓN COMO ELEMENTOS
PARA EL DESARROLLO DE MÉXICO

Gabriela Gutiérrez Mora

Presidenta del Consejo Directivo Nacional IMEF

Roberto Arechederra

Presidente de Ponencia IMEF 2025

Adriana Reyes Urrutia

Editora

Alvar Ramos

Editor Gráfico

Ana Paula Galindo

Asistente Editorial

CRÉDITOS



ÍNDICE

PRESENTACIÓN	7
PRÓLOGO	9
INTRODUCCIÓN	10
CAPÍTULO 1. CONCEPTOS FUNDAMENTALES	15
Introducción.....	17
Punto de partida para una estrategia integral	18
El sistema financiero, sus instituciones y productos como elementos para la educación e inclusión financiera	23
Dos conceptos: ahorro y deuda; dos preguntas: dónde invertir y qué riesgos tomar	26
La contribución del crédito al crecimiento económico.....	30
Ahorro para el retiro: lo que las personas debemos saber.....	34
Seguros: instrumentos para mitigar riesgos y proteger el patrimonio	39
Régimen fiscal mexicano: informar y educar para cumplir	45
Reflexiones sobre la educación financiera formal y la ética.....	50
Premisas.....	54
Semblanzas	57
CAPÍTULO 2. HERRAMIENTAS Y ESTRATEGIAS	59
Introducción.....	61
Inclusión financiera en la era digital: la bolsa mexicana de valores como motor de cambio	62
Mecanismos de financiamientos no bancarios y bursátiles.....	72
El poder de la capitalización y de la generación de un portafolio de inversión	77
La tecnología como facilitador del acceso financiero	81
Hacia una economía digital inclusiva y competitiva	87
Educar e institucionalizar para incluir. La aportación del gobierno corporativo	92
Gobierno corporativo: un mecanismo de inclusión financiera.....	95
Las razones y las herramientas para la inclusión financiera	100
Premisas.....	104
Semblanzas	106

CAPÍTULO 3. EDUCACIÓN FINANCIERA CON UNA VISIÓN INCLUYENTE	109
Introducción	111
Entendiendo la movilidad social y la educación financiera en México	112
Anexo	121
Educación financiera desde edades tempranas	127
Proyectos de educación financiera inclusivos para personas con discapacidad	133
Las habilidades sociales en la inclusión laboral de personas con discapacidad	137
La perspectiva de género en la inclusión financiera	140
Premisas	146
Semblanzas	148
CAPÍTULO 4. RETOS Y PORTUNIDADES DE LA INCLUSIÓN FINANCIERA	151
Introducción	153
El papel de las empresas públicas y privadas en la educación financiera de las personas	154
Ahorro y empleo formales, nivel de ingresos laborales y digitalización	157
Economía y bienestar: ¿cómo la inclusión financiera impacta en la felicidad?	164
La inclusión de los grupos vulnerables, una forma de democratizar las finanzas	168
Semblanzas	172
Premisas	174
CAPÍTULO 5. PROPUESTAS PARA EL DESARROLLO ECONÓMICO	177
Decálogo de la educación e inclusión financiera	179
FUENTES CONSULTADAS	185
AGRADECIMIENTOS	197



PRESENTACIÓN

Desde el inicio de su gestión como presidenta nacional del IMEF, Gabriela Gutiérrez Mora tuvo claridad en que la Ponencia 2025 debía centrarse en tres pilares fundamentales para el desarrollo del país: educación financiera, inclusión y crecimiento económico. Estos temas, aunque han sido abordados de manera constante por diversas instituciones públicas y privadas, siguen representando un desafío estructural. En México aún es necesario fortalecer la cultura financiera, especialmente entre los grupos más vulnerables, para reducir brechas de desigualdad y generar auténticas oportunidades de bienestar y movilidad social.

Con esa visión, la Ponencia IMEF 2025 se propuso desarrollar una investigación profunda bajo el tema “Educación financiera e inclusión como elementos para el desarrollo económico”, con el propósito de ofrecer un diagnóstico, herramientas y propuestas que impulsen la participación equitativa de todas las personas en la economía nacional.

El proyecto convocó a especialistas —asociados y no asociados al IMEF— que aportaron su conocimiento, experiencia y compromiso con México. El resultado es un esfuerzo colectivo que refleja una convicción compartida: educar para incluir.

La estructura de la Ponencia IMEF 2025 es una visión integral y práctica que abarca:

1. Punto de partida para una estrategia integral.
2. Inclusión financiera en la era digital.
3. Educación financiera con visión incluyente.
4. El papel de las empresas públicas y privadas.
5. Propuestas y herramientas para el futuro.

Este contenido se debe a que más allá de las cifras o los conceptos técnicos, la educación financiera implica comprender los factores sociales, emocionales y culturales que influyen en las decisiones económicas, porque la inclusión financiera no es solo acceso a servicios financieros, sino al conocimiento, a la confianza y a la posibilidad de construir un futuro con equidad.

En esta Ponencia participaron 30 destacadas mujeres y hombres que con su experiencia dan vida a este esfuerzo. A todas y todos ellos nuestro más sincero agradecimiento por su valiosa participación y compartir el propósito del

IMEF: servir a México a través del conocimiento, la inclusión y la educación.

Este esfuerzo colectivo también da origen a Educa IMEF, una iniciativa que busca reunir, organizar y compartir de forma gratuita el conocimiento financiero generado por el IMEF y otras fuentes nacionales e internacionales. Su objetivo es construir un acervo sólido que permita medir el avance de México en educación e inclusión financiera, fortalecer la colaboración entre la academia, la iniciativa privada y el sector público, para contribuir a políticas públicas más efectivas e incluyentes.

Otra iniciativa que se genera es la formación de un observatorio de educación financiera que permitirá medir de una manera más clara y contundente los avances en esta materia y cómo se beneficia a la sociedad.

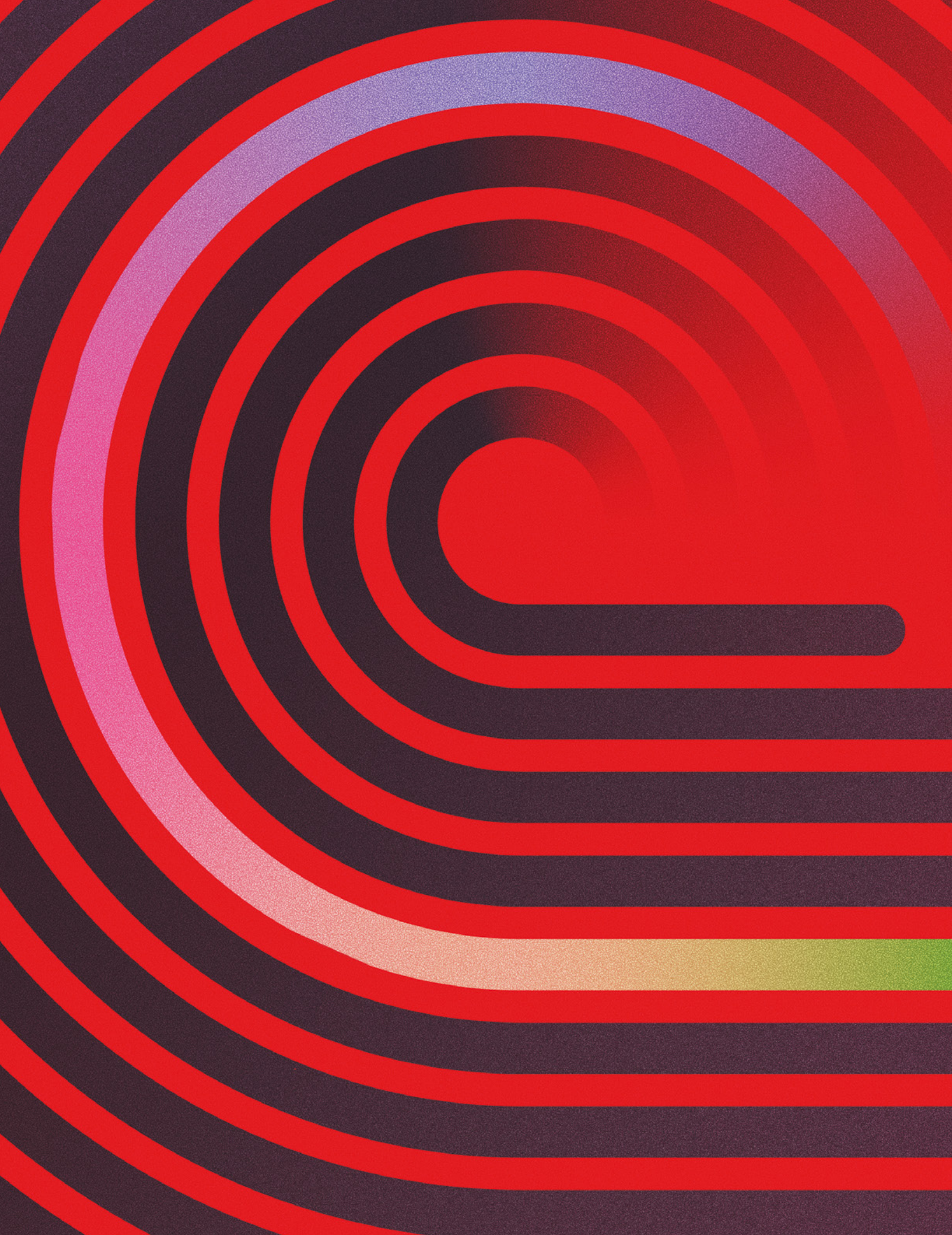
Las siguientes páginas representan el compromiso del Instituto Mexicano de Ejecutivos de Finanzas y de sus más de mil doscientos asociados con un México más preparado, equitativo e incluyente. Este trabajo es una invitación al diálogo, a la reflexión y, sobre todo, a la acción colectiva.

Este importante trabajo de investigación no hubiera sido posible sin el apoyo de la Fundación IMEF presidida por el Dr. Eduardo Ávalos. Agradezco el esfuerzo y talento de Adriana Reyes Urrutia en la parte editorial y de Alvar Ramos en el diseño gráfico.

Existe mucho por hacer en materia de educación financiera e inclusión, pero estoy seguro que esta obra generará espacios de discusión para la elaboración de políticas públicas y empresariales que permitan tener una sociedad con mayor acceso a servicios financieros y con una mejora en la calidad de vida financiera y personal.

De nueva cuenta gracias a todos los que hicieron posible este trabajo, gracias al IMEF por su confianza para que un servidor pudiera coordinar este esfuerzo tan importante. Estoy seguro de que la lectura y estudio de las siguientes páginas generarán una mayor cultura financiera e inclusión que sumadas generarán un desarrollo económico con tendencia positiva.

Roberto Arechederra
Presidente de la Ponencia IMEF 2025



PRÓLOGO

Esta ponencia no se limita a la elaboración de un libro técnico; es un compendio de planteamientos y propuestas con acciones puntuales a través de esfuerzos voluntarios de cada grupo IMEF, así como de otras aportaciones de organismos, academia, empresas y sociedad en general que trabajan para desarrollar una cultura financiera y hacer una sinergia con las estrategias del gobierno en las que la educación y la inclusión financiera sean el punto de partida en beneficio del país.

Dentro de la membresía IMEF se tiene una combinación de profesiones y actividades que favorecen la materialización de las acciones para participar activamente en beneficio de México. Nuestra Misión así lo establece: “Ser una institución referente en la investigación, el conocimiento, la difusión y el intercambio de prácticas de gestión financiera y económica”. Partiendo de ello, el IMEF tiene objetivos como:

- Generar valor cultural, humano, académico y profesional en el ámbito financiero.
- Promover, generar y difundir investigaciones para la gestión financiera.
- Formar líderes que contribuyan al bienestar social y económico de la comunidad.
- Analizar los riesgos en los que pueda incurrir el sistema financiero mexicano como el lavado de dinero y la corrupción.
- Orientar la implementación de protocolos, manuales, estándares, sistemas anticorrupción y antilavado de dinero.
- Impulsar la ayuda a los sectores más necesitados del país.

Por lo anterior, la Visión del IMEF es maximizar la entrega de valor para sus asociados, sus organizaciones y el país.

Considerando la Misión y Visión, para el IMEF participar en las propuestas y acciones para el desarrollo económico

de México es una prioridad. De ahí que hayamos decidido enfocarnos en la educación e inclusión financiera, uno de los aspectos que ha cobrado mayor relevancia en los últimos años por ser dos conceptos que están íntimamente vinculados y constituyen piezas clave para detonar el crecimiento sostenible y equitativo de las sociedades.

En México, los avances en materia de inclusión son innegables. La digitalización de los servicios financieros, la expansión de la banca móvil y el surgimiento de modelos de negocio fintech han ampliado la cobertura y accesibilidad de los productos financieros; sin embargo, persiste un problema estructural: no basta con acercar a la población a los servicios financieros, es necesario dotarla de las herramientas para usarlos de manera informada y responsable. Ahí es donde la educación financiera se convierte en el verdadero punto de partida.

Educación e inclusión financiera son dos acciones que en el IMEF consideramos necesarias para fortalecer a los individuos y a las empresas para que en conjunto sean parte del desarrollo económico de México. Por esta razón es que este año la Ponencia IMEF desarrolló el tema *Educación Financiera e Inclusión como elementos para el desarrollo económico*.

Este trabajo es un compendio del conocimiento y la visión de 30 expertos que a partir de su experiencia presentan contextos y propuestas que serán entregados a la Presidenta de México, Claudia Sheinbaum Pardo, para contribuir a construir un México en el que todas y todos tengamos las mismas oportunidades a partir de una visión compartida en la que la información genere conocimiento.

Por esa razón en esta Ponencia el IMEF presenta EDUCA IMEF, una herramienta con la que se podrá generar una data que pueda indicarnos periódicamente cuánto hemos avanzado en educación e inclusión financiera desde el punto de partida que presentamos en este documento.

Gabriela Gutiérrez Mora
Presidenta Nacional del IMEF

INTRODUCCIÓN

De acuerdo con la Comisión Nacional Bancaria y de Valores (CNBV), la inclusión financiera se describe como el uso y acceso de servicios formales dentro de un entorno normativo adecuado que asegura la protección de los usuarios y fomenta la educación financiera para mejorar las habilidades económicas de todos los grupos de la sociedad.

La inclusión financiera, al brindarle a los usuarios los instrumentos para controlar sus finanzas, también aporta al crecimiento económico y bienestar. La CNBV destaca la naturaleza de la inclusión financiera al identificar sus cuatro elementos principales¹:

1. Acceso a la infraestructura y servicios financieros ofrecidos por las instituciones financieras y la facilidad con la que la población accede a ellos.

2. Uso de los servicios o productos financieros.

3. Protección, es decir, que se garantice la transparencia de la información y se brinde asesoría para evitar prácticas abusivas contra los usuarios.

4. Educación financiera para contar con conocimientos y habilidades para que la población pueda conducir sus finanzas y analizar la oferta de productos y servicios financieros para tomar decisiones que puedan satisfacer sus necesidades.

Lo anterior implica que, de acuerdo con la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, la inclusión financiera tiene impacto indirecto en el crecimiento económico a través de un aumento del consumo y de la actividad productiva de la población, así como de la inversión, además de la disminución de la corrupción e informalidad en los préstamos y en el ahorro al dotar de resiliencia financiera que permite el aprovechamiento de oportunidades, el incremento de bienestar social y el empoderamiento de las mujeres.²

De acuerdo con la Encuesta Nacional sobre Salud Financiera (ENSAFI) 2023³, el 50.8% de los adultos en México se encuentra en un nivel medio-bajo de bienestar financiero. Esto indica una necesidad significativa de mejorar la educación y la gestión financiera para elevar el nivel general de bienestar. ¿Qué se debe hacer para reducir el alto nivel de estrés financiero de casi el 40% de la población mexicana, de la cual el 34% reporta malestares físicos

relacionados con la deuda y la gestión financiera en sus hogares y negocios? La respuesta está en la inclusión y la educación financiera.

Ante esta realidad es necesario desarrollar estrategias e implementar acciones para los individuos, las familias y las empresas que conduzcan a su inclusión formal en el sistema financiero, por ello este año la Ponencia IMEF desarrolló el tema Educación financiera e inclusión como elementos para el desarrollo económico. El objetivo es plantear la base para la generación de políticas públicas que permitan enfrentar retos importantes como aumentar la cultura financiera, no sólo en lo general sino también en los grupos minoritarios y menos favorecidos, así como promover el uso de herramientas financieras como el presupuesto personal y el de seguros y fianzas como mecanismos de disminución de riesgos patrimoniales.

INCLUSIÓN FINANCIERA: SUMA DE VOLUNTADES

En el tema que nos ocupa se han realizado esfuerzos nacionales e internacionales que han tenido su origen en el gobierno y en las instituciones privadas. En México un punto de referencia fue el 3 de octubre de 2011, cuando se creó por decreto presidencial el Consejo Nacional de Inclusión Financiera (CONAIF) con 11 objetivos que conducirían a la primera Política Nacional de Inclusión Financiera en 2016.

Los objetivos de la CONAIF⁴ incluyeron desarrollar las acciones necesarias para contar con una radiografía de la inclusión financiera que permitiera plantear acciones, así como determinar metas de mediano y largo plazos. Esto sería posible con los cambios necesarios en el sector financiero, de conformidad con los análisis que se realizaran en la materia, así como del marco regulatorio federal de las entidades federativas y de los municipios.

En ese marco, la primera Política Nacional de Inclusión Financiera surgió con la visión de “lograr que todos los mexicanos, sin distinción alguna, sean partícipes de los beneficios que genera el sistema financiero, mediante estrategias concretas y coordinadas adecuadamente entre los distintos actores de los sectores público y privado, en un marco que procure la solidez y la estabilidad del sistema financiero”.

1 CNBV. (Agosto 2020). Impactos de la inclusión financiera. Gobierno de México. https://www.gob.mx/cms/uploads/attachment/file/575311/Estudio-4_Impactos.pdf

2 CNBV. (Agosto 2020). Impactos de la inclusión financiera. Gobierno de México. https://www.gob.mx/cms/uploads/attachment/file/575311/Estudio-4_Impactos.pdf

3 INEGI. (27 de junio de 2024). Encuesta Nacional sobre Salud Financiera 2023. Instituto Nacional de Estadística y Geografía. https://www.inegi.org.mx/contenidos/programas/ensafi/2023/doc/ensafi_2023_presentacion_resultados.pdf

4 CNBV. (30 de junio de 2016). Consejo Nacional de Inclusión Financiera. Gobierno de México. <https://www.cnbv.gob.mx/Inclusi%C3%B3n/paginas/consejo-nacional-de-if.aspx>

Para cumplir con la visión se establecieron seis objetivos:

1. **Desarrollo de conocimientos** para el uso eficiente y responsable del sistema financiero de toda la población.
2. **Uso de innovaciones tecnológicas** para la inclusión financiera.
3. **Desarrollo de la infraestructura financiera** en zonas desatendidas.
4. **Mayor acceso a la oferta y uso de servicios financieros formales** para la población subatendida y excluida.
5. **Mayor confianza en el sistema financiero formal** a través de mecanismos de protección al consumidor.
6. **Generación de datos y mediciones** para evaluar los esfuerzos de inclusión financiera.

A partir de 2012 se han presentado cinco Encuestas Nacionales de Inclusión Financiera (2015, 2018, 2021 y 2024). La medición en 2012⁵ inició con el 36% de los mexicanos con una cuenta, 27% con un crédito y 22% con un seguro. En 2024⁶ los mexicanos con una cuenta de ahorro representaron el 76%; con un crédito, 37.3%; con un seguro 22.9%⁷.

La literatura sugiere que tener acceso al sistema financiero formal ayuda a la gente en condición de pobreza a salir de ella, debido a sus potenciales efectos sobre la producción, la inversión, la selección de tecnología y la desigualdad. Sin embargo, la evidencia sugiere que los segmentos de población más pobres buscan, acceden y utilizan instrumentos financieros de carácter informal que son más caros o

menos eficientes que los ofrecidos por el sistema formal.

LA EVIDENCIA

En el artículo ¿Pagar impuestos o pagar intereses? El dilema del micronegocio escrito para la revista News IMEF⁸, Carlos Amtmann plantea que hay muchos casos que ponen en evidencia la importancia de la educación financiera y, por consecuencia, de la inclusión en el sistema financiero formal.

Amtmann realizó una investigación que parte del costo de un crédito informal a través de un agiotista: se solicitan 10 mil pesos y el prestamista entrega 9 mil, pidiendo que se le devuelvan 10 mil al pagar en un mes. Otro caso es que, si se piden mil pesos, se tienen que pagar 1,100 pesos al final del mismo día, por lo que las tasas de la informalidad son exorbitantes.

“Considerando esta información, pagar 10% al final de un mes por haber pedido para una urgencia, resulta en una tasa de 213.8% anual compuesto, pero pagar 10% diariamente arroja una tasa anual de 7.9 elevado a 14 dígitos”, expuso Amtmann quien hizo un análisis del financiamiento informal en el ámbito empresarial:

De acuerdo con las cifras del INEGI, los Censos Económicos 2024 registran poco más de 7 millones de establecimientos, de los cuales 6.7 o el 95.5% son micro con una planta de colaboradores que va de 1 a 10 y una inversión de capital promedio de 388 mil pesos.

Enfoquemos el análisis a las microempresas donde colabora el 41.5% de los trabajadores, es decir, 15.3 millones: sus ingresos anuales promedio al mismo año con base en datos disponibles del INEGI son de 960 mil pesos anuales. Cuentan con un margen de utilidad general, si lo calculamos incluyendo a los negocios grandes, de 6.7%, pero en comercio al menudeo, que es donde prevalecen los micronegocios, sube a 15.1%, lo cual arroja 144,973 pesos de utilidad anual

Si tuvieran registro fiscal, suponemos que pagarían 30% de ISR, equivalente a 43,492 pesos. Ahora bien, para diseñar nuestro ejemplo consideramos que este emprendedor decide duplicar su negocio, invirtiendo otros 388 mil pesos.

Si el financiamiento lo obtiene a partir de una tarjeta de crédito personal, por no estar bancarizado su negocio pagará 60% anual, es decir 232.8 mil pesos que se comen su utilidad. En cambio, si obtiene un financiamiento bancario al 20% pagará 77,600 de interés, lo cual queda cubierto con las utilidades de los dos establecimientos que sumarán 289,946 con posibilidades de deducir el interés y abonar al saldo de capital del adeudo para reducirlo. En este caso el fisco aporta el 30% de cobertura fiscal ahorrándole 23,280 pesos por bajar los impuestos al ser deducible el interés bancario, con un mínimo ajuste por inflación.

Microestablecimientos de comercio al menudeo hay 2,041,735 y de preparación de alimentos, 588,944. En estos últimos la venta anual promedio es de 457,123 con márgenes de 28.7%,

5 CNBV. (2020). Inclusión Financiera en México. Gobierno de México. https://www.gob.mx/cms/uploads/attachment/file/590346/Inclusion_financiera_mexico_difusion.pdf

6 INEGI. (2024). Encuesta Nacional de Inclusión Financiera (ENIF) 2024. Instituto Nacional de Estadística y Geografía. https://www.inegi.org.mx/contenidos/programas/enif/2024/doc/enif_2024_resultados.pdf

7 Estos datos tomados de la ENIF 2012 y de la ENIF 2024 se presentan tan solo para ver la evolución registrada en poco más de una década.

8 Amtmann, C. (21 de julio de 2025). ¿Pagar impuestos o pagar intereses? El dilema del micronegocio. Revista IMEF. <https://www.revista.imef.org.mx/articulo/pagar-impuestos-o-pagar-intereses-el-dilema-del-micronegocio/>

bastante mayor, por lo cual la posibilidad de apoyarse en financiamiento para abrir otra sucursal es aún más atractiva, ya que en promedio la inversión de capital es de 382 mil pesos.

Si considera que los intereses son deducibles, el costo de la tasa de interés bancario baja de 20 a 14%. En cambio, solicitar financiamiento en el mercado informal a tasa de 10% mensual, representa tasa anual de 120%, cuyo interés compuesto es de 213.8% anual y no es deducible!

No se puede soslayar esta realidad que tiene diversas implicaciones en los ámbitos individual y colectivo que impactan en el desarrollo económico, entendido como el proceso de transformación estructural que busca mejorar el sistema económico a largo plazo, de modo que todos los sectores productivos crezcan de manera equitativa y sostenible en el tiempo.⁹

De acuerdo con BBVA¹⁰, algunos signos que indican la presencia del desarrollo económico en México son:

- Distribución de renta cada vez más igualitaria, sin importar el sector o región.
- Inclusión de las personas, buscando que el crecimiento económico no deje a nadie atrás.
- Disminución de los niveles de pobreza.
- Incremento en el nivel de calidad de vida de la población.

Esos signos deben verse reflejados en la tasa de crecimiento del Producto Interno Bruto (PIB) de un país y en el surgimiento de más oportunidades y mayor bienestar para las personas.

En el trabajo de investigación Impacto de la inclusión financiera en el crecimiento económico en México por Entidad Federativa 2013–2021, publicado en la Revista Mexicana de Economía y Finanzas,

Nueva Época (REMEF) del IMEF, los autores retoman una investigación que plantea que “la inclusión financiera en México impacta el dinamismo económico, afectando principalmente a las pequeñas y medianas empresas, las cuales son el motor de la economía del país, ya que facilita las operaciones financieras de los individuos y de las organizaciones, además de que permite planificar a mediano y largo plazo.”¹¹

EL RETO

La inclusión financiera es un desafío que ha sido atendido a nivel mundial al implementarse en los últimos años un gran número de programas alrededor del mundo, con el objetivo de promoverla en poblaciones de ingresos bajos y medios. De acuerdo con el Foro Económico Mundial (WEF, por sus siglas en inglés), en todo el mundo mil 400 millones de personas carecen de acceso a servicios financieros, lo que revela una importante brecha de inclusión financiera en las economías en desarrollo.¹²

El WEF cita a GSMA que calcula que 345 millones de los 400 millones de microempresas de los mercados emergentes son informales, lo que pone de manifiesto una importante brecha en el panorama financiero mundial, la cual se podría cerrar si se aprovechan las tecnologías digitales, que con soluciones innovadoras derriban barreras y promueven la inclusión financiera a una escala sin precedentes.

Sobre la brecha que menciona el WEF, en el trabajo Inclusión y educación financiera: panorama regional en México, los autores indican que para establecer la relación que existe entre el crecimiento económico y la inclusión financiera en nuestro país se deben de considerar las diferencias regionales y la evolución que ha tenido el uso de las tecnologías a la largo del tiempo, debido a la desigualdad que existe en el uso de los servicios financieros

entre las diferentes regiones del país, la evolución en el uso y la adopción de las tecnologías por parte de la población a lo largo del tiempo.¹³

Diversas fuentes coinciden en que la inclusión financiera requiere conocimiento y educación para que el desarrollo e implementación de diversos programas y acciones que impulsan la inclusión financiera cumplan con su propósito de empoderar a las personas y a las empresas, fomentar el crecimiento económico, reducir la pobreza y promover la igualdad social.¹⁴

EL CAMINO: EDUCACIÓN FINANCIERA

Los avances recientes, como la creciente digitalización, tienen implicaciones para las finanzas personales y subrayan la necesidad de mejorar la educación financiera para ayudar a las personas a tomar decisiones financieras acertadas, brindando mayores oportunidades para acceder a la financiación, así como para gestionar y planificar su futuro financiero. Sin embargo, recientes encuestas de alfabetización financiera realizadas por la OCDE han puesto de manifiesto que muchas personas, especialmente los grupos vulnerables, carecen incluso de conocimientos financieros básicos y no están preparadas para tomar decisiones financieras inteligentes.

Debido a esto, instituciones públicas y privadas consideran que es fundamental implementar políticas dirigidas a mejorar el conocimiento de los productos financieros y sus riesgos asociados, así como políticas que fortalezcan las competencias financieras de los consumidores, su resiliencia financiera general y su bienestar.

En la Encuesta Internacional de Alfabetización Financiera de Adultos 2023, la OCDE¹⁵ muestra, después de tener en cuenta las características socioeconómicas

9 UNAM. (s.f). Desarrollo económico. Conocimientos fundamentales. http://conocimientosfundamentales.ruam.unam.mx/ciencias_sociales/Text/48_tema_05_5.2.4.html

10 BBVA. (s.f). ¿Qué es el desarrollo económico y cómo se relaciona con el progreso social?. BBVA. <https://www.bbva.mx/educacion-financiera/blog/que-es-el-desarrollo-economico.html>

11 Góngora, S. et. al. (s.f). Impacto de la inclusión financiera en el crecimiento económico en México por Entidad Federativa 2013–2021. Revista Mexicana de Economía y Finanzas, Nueva Época (REMEF). <https://www.remef.org.mx/index.php/remef/article/view/891>

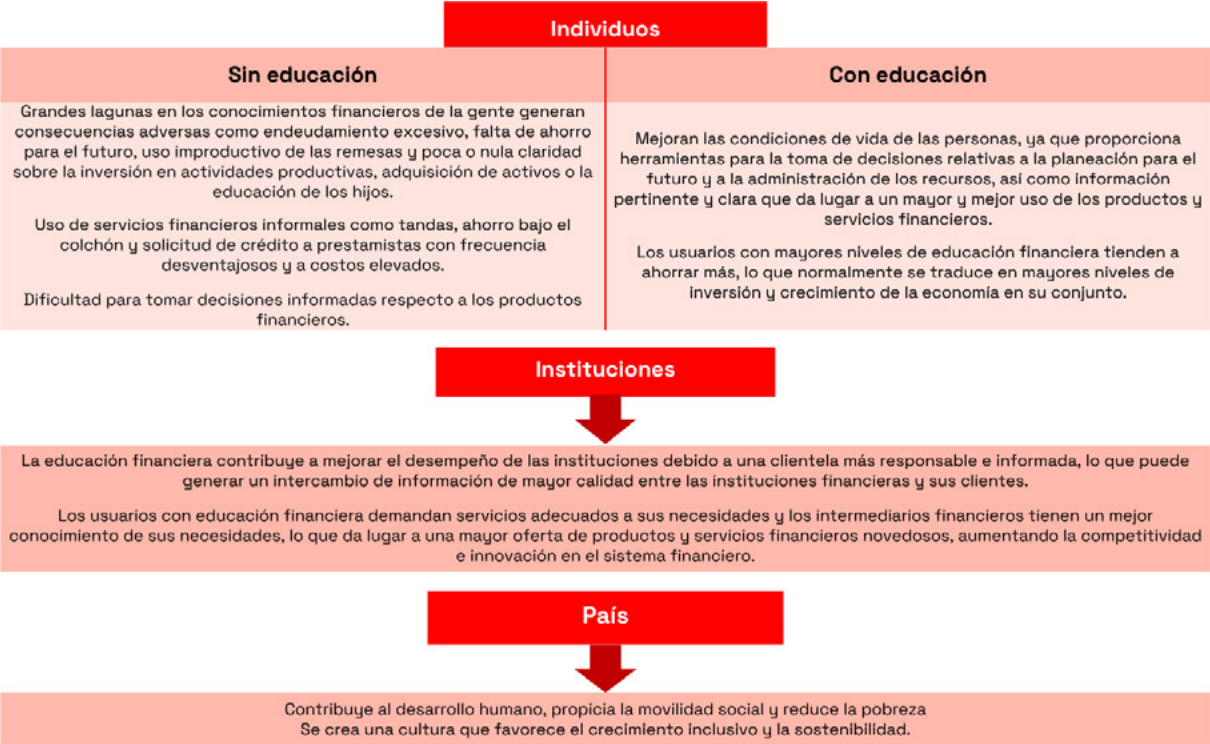
12 Lung, H. (8 de agosto de 2024). Por qué la inclusión financiera es clave para una economía digital próspera. World Economic Forum. <https://es.weforum.org/stories/2024/08/por-que-la-inclusion-financiera-es-la-clave-de-una-economia-digital-prospera/>

13 García, G. et. al. (2023). Inclusión y educación financiera: panorama regional en México. UNAM-AMECIDER. México. pp. 333–354. <https://ru.iiiec.unam.mx/6281/>

14 Lung, H. (8 de agosto de 2024). Por qué la inclusión financiera es clave para una economía digital próspera. World Economic Forum. <https://es.weforum.org/stories/2024/08/por-que-la-inclusion-financiera-es-la-clave-de-una-economia-digital-prospera/>

15 OCDE. (2023). OECD/INFE 2023 Encuesta internacional sobre alfabetización financiera de adultos. OECD Business and Finance Policy Papers, No. 39, OECD Publishing, París. <https://doi.org/10.1787/56003a32-en>

Figura 1. Educación financiera para los individuos, las instituciones financieras y el país



Fuente: elaboración propia con datos de la CNBV y SHCP.

individuales, que los adultos que obtienen una puntuación alta en alfabetización financiera tienen niveles más altos de bienestar y resiliencia financiera, en contraste con los adultos que obtienen una puntuación baja. La gráfica 1 muestra los promedios de bienestar y alfabetización financiera, en tanto que la gráfica 2 presenta las puntuaciones promedio de alfabetización financiera por país en donde México tiene un promedio de 60 sobre 100.

Dotar a las personas de conocimientos y habilidades financieras que les permitan tomar decisiones informadas y acertadas sobre sus finanzas es fundamental para promover su bienestar financiero. Esto implica que necesitan habilidades significativas, sobre todo teniendo en cuenta que la toma de decisiones financieras mal informadas puede tener un impacto duradero, tanto en los individuos como en la sociedad. En la figura 1 se puede apreciar la importancia de la educación financiera para los individuos, las instituciones financieras y el país.

No obstante los beneficios expuestos en la figura 1, la inclusión financiera en México no ha tenido el impacto deseado debido a la falta de educación financiera y al nivel diferenciado de inclusión financiera en las distintas entidades federativas y

regiones del país, además de la falta de inclusión de todos los grupos de la sociedad: mujeres, niños, discapacitados, persona con educación básica o sin estudios y demás grupos vulnerables de la sociedad.

LA PROPUESTA

La educación financiera y la inclusión son fundamentales para el bienestar de las personas, pero es importante entender que van más allá del dinero. Si bien, la educación financiera tradicional se centra en el ahorro, la inversión y la gestión de deudas, una visión más amplia debe considerar aspectos sociales, emocionales y culturales que el IMEF aborda en este trabajo de investigación en tres rubros: educación financiera integral, inclusión financiera más allá del acceso al dinero y finanzas con propósito y sostenibilidad, porque cuando las personas tienen el conocimiento y las herramientas necesarias, pueden tomar mejores decisiones que impacten positivamente en su vida y en la comunidad.

Por ello, el trabajo de investigación que se presenta tiene un objetivo concreto: educar para incluir. Es una tarea ardua y constante que requiere una visión sistémica y esta es la propuesta de la Ponencia IMEF 2025.

Adriana Reyes Urrutia
Editora

CAPÍTULO 1

CONCEPTOS FUNDAMENTALES



INTRODUCCIÓN

Definitivamente son muchos los conceptos que debemos tener en cuenta para contar con una educación financiera que nos permita sacar el mejor provecho de nuestros recursos económicos en beneficio personal, de nuestra familia y de la sociedad. Por ello, en este capítulo siete expertos abordan siete temas que son, como se señala en el primer apartado, el punto de partida para iniciar una travesía que nos lleve a tomar en cuenta esta información para que en conjunto gobierno, iniciativa privada e instituciones académicas refrendemos el compromiso de educar para incluir.

Gabriela Gutiérrez plantea los elementos para demostrar que el desarrollo económico inclusivo no puede construirse únicamente con infraestructura financiera ni con innovación tecnológica, pues requiere de ciudadanos informados, capaces de tomar decisiones conscientes sobre el uso de su dinero y con acceso real a productos que les permitan mejorar su calidad de vida, por lo que destaca la necesidad de programas que abarquen aspectos sociales, emocionales y culturales “porque la educación financiera y la inclusión no solo se trata de números, sino de hábitos, valores y mentalidad, condicionantes necesarios para desarrollar una cultura financiera en México”.

En ese sentido, Daniel Becker Feldman hace un recorrido por el sistema financiero, sus instituciones y productos como elementos para la inclusión y educación financiera. Los productos, señala, no serían posibles sin la digitalización de las instituciones financieras que han apostado por la tecnología y un marco institucional adecuado, siempre con un enfoque donde el cliente, su seguridad y su experiencia de uso sean prioridades.

Considerando lo anterior en su contribución Becker Feldman hace un recorrido por los avances de la mancuerna inclusión financiera-digitalización que nos lleva a la inclusión tecnológica, que ya es imposible desvincular del acceso a productos financieros para atender necesidades básicas como las que atiende Víctor Manuel Herrera quien nos introduce a dos conceptos básicos y a una decisión que son fundamentales para que nuestras finanzas personales sean sanas y contribuyan a nuestro desarrollo económico: ahorro y deuda, así como dónde invertir y qué riesgos tomar.

De la contribución de Herrera pasamos a la de Sergio A. Luna Martínez quien señala que, para aportar al crecimiento económico, el sistema financiero debe operar eficientemente. ¿Cómo se logra? La respuesta es la aportación de Luna Martínez a partir de una exposición didáctica, método que también usa Guillermo Zamarripa Escamilla para mostrarnos lo que las personas debemos saber en cuanto al ahorro para el retiro, un tema de gran complejidad en finanzas personales por varias razones, de ahí que mostrar la realidad en México respecto de la inclusión financiera en el Sistema de Ahorro para el Retiro (SAR) sea algo necesario para los planteamientos de políticas públicas en materia de educación financiera relacionados con el SAR, planteamientos con los que él participa.

De ahí pasamos a informar y educar para cumplir con el régimen fiscal mexicano donde los autores, Pedro Antonio Aguilar Domínguez y Jaime de León Reyes, se abocan a las bases para el cumplimiento tributario, ya que tener conocimiento de cómo los cobran y cuál es su uso da claridad para cumplir con la obligación de pago de impuestos, que a la vez es uno de los retos más importantes de cualquier país, tanto como el papel de las Instituciones de Educación Superior (IES), un tema sobre el que reflexiona Tomás Humberto Rubio Pérez.

En Reflexiones sobre la educación financiera formal y la ética, Rubio Pérez hace un esbozo de la educación financiera con sentido ético. En su contribución, presenta datos sobre la formación profesional en finanzas que se imparte en México, para luego ver la tendencia formativa en tres instituciones de educación superior que permita conocer si en su malla académica se integran aspectos como la ética y la sostenibilidad. Finalmente, a manera de conclusión, esboza la idea de la educación financiera formal con énfasis en lo humano o basada en las personas, aspecto que los siete colaboradores de este capítulo consideran, porque educar e incluir financieramente comienza en las personas.

01

PUNTO DE PARTIDA PARA UNA ESTRATEGIA INTEGRAL

GABRIELA GUTIÉRREZ MORA | PRESIDENTA NACIONAL DEL IMEF

La autora plantea los elementos para demostrar que el desarrollo económico inclusivo no puede construirse únicamente con infraestructura financiera ni con innovación tecnológica, pues requiere de ciudadanos informados, capaces de tomar decisiones conscientes sobre el uso de su dinero y con acceso real a productos que les permitan mejorar su calidad de vida. Por lo tanto, a partir de los cinco principios de la educación financiera —que responden a un cómo en cinco ámbitos: ganar dinero, gastar el dinero, ahorrar e invertir, usar el crédito y asegurar el patrimonio— enfatiza que se requieren programas masivos de educación financiera que al combinarlos con la inclusión financiera generen un círculo virtuoso que trascienda del ámbito individual al social, abarcando aspectos sociales, emocionales y culturales porque la educación financiera y la inclusión no solo se trata de números, sino de hábitos, valores y mentalidad, condicionantes necesarios para desarrollar una cultura financiera de México.

I EDUCACIÓN FINANCIERA: MÁS QUE CONOCIMIENTO, UN CAMBIO CULTURAL

La educación financiera se entiende como la capacidad de las personas para comprender y utilizar de manera adecuada los productos y servicios financieros, tomando decisiones que favorezcan su bienestar presente y futuro. La Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE)¹ la define como “el proceso mediante el cual los consumidores financieros mejoran su comprensión de los productos y conceptos financieros, desarrollan las habilidades necesarias para tomar decisiones informadas, evaluar riesgos y oportunidades y mejorar su bienestar financiero”. No obstante, va más allá del conocimiento técnico: implica un cambio cultural en la forma en que las familias, las empresas y los individuos conciben el dinero, el ahorro, la inversión y el crédito.

Diversos estudios han demostrado que existe una correlación positiva entre educación financiera y estabilidad económica. Países con altos niveles de alfabetización financiera tienden a presentar mayores tasas de ahorro interno, menor morosidad crediticia y un mejor uso de los servicios de inversión y seguros². En México, en contraste, persisten retos significativos.

La Encuesta Nacional de Inclusión Financiera (ENIF)³

mostraba en 2021 que gran parte de la población no elaboraba un presupuesto, desconocía el funcionamiento básico de los productos financieros o no ahorra de manera formal. En la ENIF 2024 se mostró una mejoría, pero no es suficiente para alcanzar la correlación positiva entre educación financiera y estabilidad económica.

Cinco principios de la educación financiera

La literatura plantea cinco principios de la educación financiera que responden a un cómo y cinco ámbitos: ganar dinero, gastar el dinero, ahorrar e invertir, usar el crédito y asegurar el patrimonio. Estos principios parecen ser muy básicos, pero lo cierto es que están muy lejos de los individuos, las familias, las empresas y el gobierno.

Cómo ganar el dinero

El crecimiento de empleos formales en México está en permanente deterioro, así como la creación de nuevas empresas que den un empleo formal. Tomando como elemento de medición los puestos de trabajo que registra el IMSS a partir de 2015, vemos variaciones que se pueden apreciar en la tabla 1, la cual se complementa con la gráfica 1 que muestra la informalidad en el país.

1 OCDE. (2005). Improving financial literacy: Analysis of issues and policies. Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico. OECD Publishing.

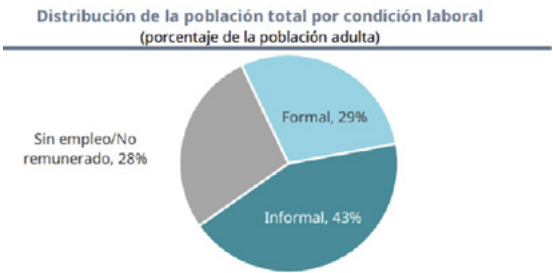
2 Lusardi, A., Mitchell, O. (2014). The economic importance of financial literacy: Theory and evidence. Journal of Economic Literature. 52(1), 5–44. <https://doi.org/10.1257/jel.52.1.5>

3 Banco de México & CONDUSEF. (2021). Encuesta Nacional de Inclusión Financiera (ENIF). Banxico-CONDUSEF.

Tabla 1
Empleos reportados ante el IMSS

Año	Puestos de trabajo IMSS	Variación absoluta	Variación %
2015	17,884,033		
2016	18,616,624	732,591	4.10
2017	19,418,455	801,831	4.31
2018	20,079,365	660,910	3.40
2019	20,421,442	342,077	1.70
2020	19,773,732	-647,710	-3.17
2021	20,620,148	846,416	4.28
2022	21,372,896	752,748	3.65
2023	22,024,386	651,490	3.05
2024	22,238,379	213,993	0.97

Gráfica 1



Fuente: ENIF 2024. (Se redondearon los porcentajes).

La informalidad ha tomado fuerza

Tomando en cuenta que la población sin empleo incluye a la población con empleo no remunerado y que se considera formal a las personas que reciben cualquier tipo de servicio médico por su empleo remunerado, ganar dinero no solo se limita a trabajar, si no a la concientización de que el tiempo tiene un valor traducido en ingresos y que los esfuerzos que se realizan dentro o fuera de horas destinadas a una relación de dependencia o negocio son traducidos a un valor del tiempo en forma de dinero.

Cómo gastar el dinero

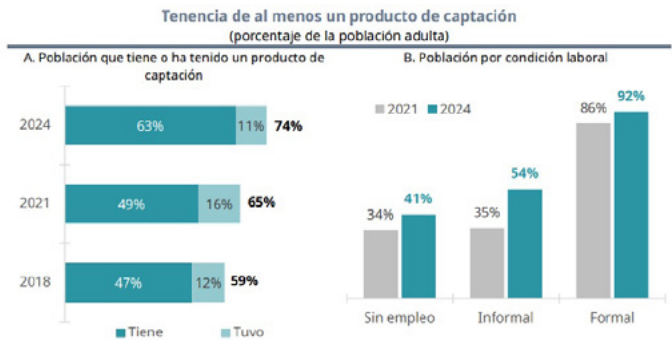
Muy pocas personas con o sin empleo en el sector formal e informal, familias e incluso micro, pequeñas y medianas empresas manejan un presupuesto anual, que es necesario para determinar el manejo de los gastos. Separar el tipo de gastos fijos y variables periódicamente, es la base para programar los gastos y asumirlos en forma recurrente o esporádica, priorizando lo esencial y dejando espacio para lo imprevisto.

Cómo ahorrar e invertir

La diferencia entre ahorrar e invertir es notoria y mucha gente no lo sabe, porque no solo desconoce el valor del dinero, sino cómo conservarlo, entendiendo términos como Inflación, tasa de interés, tipos de inversiones, riesgos, plazo, perfiles e inclusive fraudes. Esta falta de educación financiera y, eventualmente de interés en educarse, causa que no se tomen decisiones adecuadas para crecer económicamente en el uso y manejo del dinero.

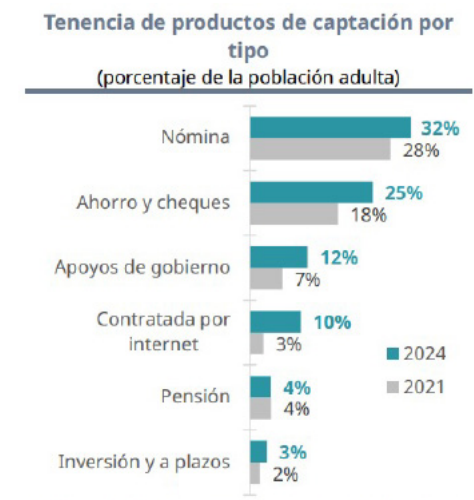
En la gráfica 2 se puede apreciar la tenencia de productos de captación por tipo y en la gráfica 3 las principales razones para tener un producto de captación. Como se puede ver, en el primer rubro hay un avance en cada tipo de producto, mientras que en el segundo el aumento no es consistente. En la gráfica 4 también vemos que los rubros más bajos de la captación financiera están en invertir, ganar intereses, pensiones o inversión a plazos. Esto nos indica que la educación debe ser dirigida en los temas específicos que registra la gráfica 5.

Gráfica 2



Fuente: ENIF 2018, 2021 y 2024. Población adulta de 70 años y menos.

Gráfica 3



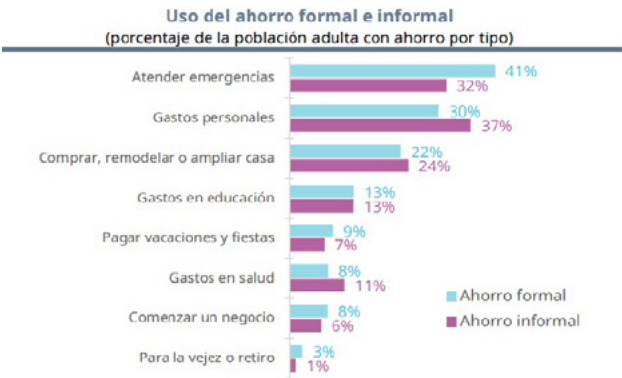
Fuente: ENIF 2018, 2021 y 2024. Población adulta de 70 años y menos.

Gráfica 4



Fuente: ENIF 2021 y 2024. Población adulta de 70 años y menos.

Gráfica 5



Fuente: ENIF 2024. Población adulta de 70 años y menos.

Cómo usar un crédito

Un crédito se usa para dos situaciones: una oportunidad o una emergencia. La posibilidad de obtener un crédito debe ser explorada con anterioridad a que se presente la necesidad, por lo tanto, hace falta la educación sobre los tipos de crédito, condiciones, tasas, garantías y riesgos, ya que cada crédito tiene características distintas y se maneja de igual manera que las inversiones.

Un crédito debe ser siempre un traje a la medida. Para decidir se debe saber que las instituciones financieras van a requerir:

- **Capacidad y medio de pago.** El análisis deberá realizarse conforme a ingresos, gastos e historia (buró de crédito).

- **Garantía.** Desde una firma personal hasta garantía hipotecaria o fiduciaria.

Por tipo de crédito en función de plazo, los créditos se clasifican en 4:

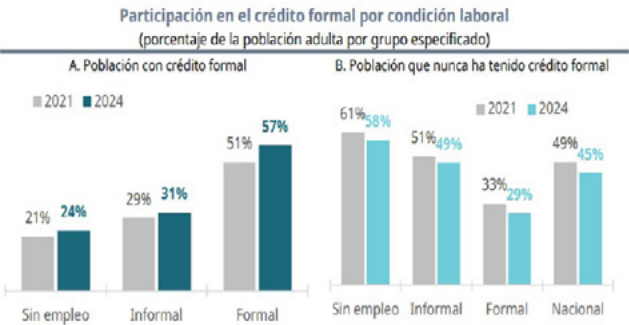
- **Corto.** Tarjetas de crédito, créditos personales, créditos de nómina.
- **Mediano.** Créditos amortizables, créditos de 1 a 3 años,
- **Largo.** Créditos hipotecarios, proyectos de inversión.

Varios factores influyen en un crédito:

- **Tasa.** Debe contener el riesgo cliente, riesgo país, riesgo y reservas de la institución financiera.
- **Nivel de riesgo.** Determinado de acuerdo con el tipo de crédito.

En la gráfica 6 se observa la participación en el crédito formal por condición laboral. Los números dicen mucho, pero no necesariamente si la población con un crédito formal cuenta con la educación financiera necesaria para entender las condiciones del crédito y lo que implica el cumplimiento o incumplimiento de las condiciones establecidas.

Gráfica 6



Fuente: ENIF 2021 y 2024. Población adulta de 70 años y menos.

Cómo asegurar el patrimonio

Para asegurar el patrimonio es fundamental implementar estrategias que protejan tanto los bienes como la estabilidad financiera. Esto incluye la creación de un fondo de emergencia, diversificación de inversiones, contratación de seguros adecuados y planificación sucesoria. Además, es crucial tomar medidas para protegerse contra riesgos cibernéticos y legales. Se trata de proteger lo que se tiene en canto a salud, vida, hogar, trabajo.

4 Presupuesto de inversión de corto, mediano y largo plazo por objetivos: corto, menos de seis meses, para alguna compra necesaria, educación inmediata, gastos; mediano, un año o dos, para vacaciones, celebraciones, compras duraderas; y largo, por ejemplo, para el retiro.



II INCLUSIÓN FINANCIERA: LA PUERTA DE ENTRADA

La inclusión financiera se refiere al acceso y uso efectivo de productos y servicios financieros de calidad, adecuados a las necesidades de la población, a un costo razonable y bajo un marco regulatorio que brinde confianza y protección. El Banco Mundial⁵ la entiende como el proceso por el cual individuos y empresas tienen acceso a productos financieros útiles y asequibles —como cuentas de ahorro, créditos, seguros y pagos— que se prestan de manera responsable y sostenible.

Es importante destacar que el simple acceso no garantiza inclusión, ya que un individuo puede tener una cuenta bancaria sin utilizarla o tener acceso a crédito, pero endeudarse de forma inadecuada por desconocer sus implicaciones. Por ello, la inclusión debe medirse en términos de uso activo y responsable, lo que refuerza la necesidad de complementar la infraestructura y oferta de productos con educación financiera.

La ecuación virtuosa: educación + inclusión

Cuando la educación financiera se combina con la inclusión financiera, se genera un círculo virtuoso que trasciende el ámbito individual. A nivel personal y familiar se traduce en mayor resiliencia ante crisis económicas, mejor administración del gasto y una visión de largo plazo; en el plano empresarial permite que las micro, pequeñas y medianas empresas accedan a financiamiento formal, inviertan en innovación y generen empleos; y en la dimensión macroeconómica favorece la formalización, incrementa el ahorro interno y mejora la asignación de recursos hacia actividades productivas, fortaleciendo así la competitividad del país.

La evidencia internacional es contundente: países como Corea del Sur o Singapur apostaron desde hace décadas por programas masivos de educación

financiera y a la expansión de productos accesibles, generando una base sólida para su rápido desarrollo económico⁶. México tiene frente a sí una oportunidad similar, siempre que logre articular esfuerzos sostenidos y coordinados.

A nivel social, la educación financiera y la inclusión son fundamentales para el bienestar de las personas, pero es importante entender que van más allá del dinero. Si bien la educación financiera tradicional se centra en el ahorro, la inversión y la gestión de deudas, una visión más amplia debe considerar aspectos sociales, emocionales y culturales como:

Entender que no solo se trata de números, sino de hábitos, valores y mentalidad

Las personas necesitan entender cómo tomar decisiones financieras alineadas con sus valores y cómo usar las finanzas como una herramienta de empoderamiento, en lugar de una fuente de estrés. Además debe tener en cuenta el impacto emocional del dinero, ya que muchas decisiones económicas se basan en emociones y creencias familiares.

Conocimiento y educación

La inclusión financiera suele medirse en términos de acceso a cuentas bancarias o créditos, pero su impacto va más allá: es el acceso al conocimiento y la educación, porque no basta con tener una cuenta bancaria si no se sabe cómo usarla de manera estratégica; tampoco si no se cuenta con las herramientas para generar ingresos sostenibles y si no se derriban las barreras estructurales para el acceso a recursos financieros y educación, por ejemplo de las mujeres y grupos vulnerables.

Finanzas con propósito y sostenibilidad

El dinero no es un fin en sí mismo, sino una herramienta para una vida plena. Esto implica un consumo consciente, es decir, reflexionar sobre el impacto social

5 World Bank. (2018). Financial inclusion overview. World Bank. Washington, D.C.

6 Atkinson, A., Messy, F. (2013). Promoting financial inclusion through financial education: OECD/INFE evidence, policies and practice. OECD Working Papers on Finance, Insurance and Private Pensions. OECD Publishing. No. 34. <https://doi.org/10.1787/5k3xz6m88smp-en>



y ambiental de nuestras decisiones económicas. También requiere solidaridad y economía colaborativa como modelos de financiamiento comunitario, trueque y economía circular que pueden complementar el sistema financiero tradicional, además de bienestar y felicidad financiera porque la estabilidad no significa acumular riquezas, sino encontrar equilibrio entre seguridad económica y calidad de vida.

III POR UNA ESTRATEGIA INTEGRAL

En la educación e inclusión financiera, el verdadero reto radica en transformar la cultura financiera de México. Para lograrlo, se requiere una estrategia integral que contemple:

- 1. Educación desde edades tempranas**, incorporando contenidos de cultura financiera en los planes escolares.
- 2. Capacitación continua para adultos**, especialmente en poblaciones vulnerables, mediante programas comunitarios y alianzas público-privadas.
- 3. Diseño de productos adecuados y accesibles** que respondan a la realidad socioeconómica de los usuarios, evitando la exclusión por altos costos o requisitos excesivos.

4. Medición y evaluación constante, con indicadores claros de avance en educación e inclusión financiera, más allá del simple número de cuentas abiertas.

5. Alianzas multisectoriales donde gobierno, sector financiero, academia y sociedad civil trabajen en conjunto hacia un objetivo común.

El desarrollo económico inclusivo no puede construirse únicamente con infraestructura financiera ni con innovación tecnológica. Requiere de ciudadanos informados, capaces de tomar decisiones conscientes sobre el uso de su dinero y con acceso real a productos que les permitan mejorar su calidad de vida.

La inclusión sin educación puede convertirse en un espejismo, la educación sin inclusión puede quedar en un ejercicio teórico, pero juntas hacen una poderosa palanca para transformar la economía y el bienestar social.

El punto de partida para un México más próspero está en la formación de una ciudadanía financieramente educada e incluida, capaz de detonar desde lo individual un impactocolectivo que impulse el desarrollo económico del país.

02

EL SISTEMA FINANCIERO, SUS INSTITUCIONES Y PRODUCTOS COMO ELEMENTOS PARA LA EDUCACIÓN E INCLUSIÓN FINANCIERA

DANIEL BECKER FELDMAN | PRESIDENTE Y DIRECTOR GENERAL DE GRUPO FINANCIERO MIFEL

La inclusión financiera es un tema crucial para el desarrollo económico y social. A nivel global y, sobre todo, en México, ha habido un crecimiento significativo en la titularidad de cuentas. En el país se debe, entre otras acciones a la Política Nacional de Inclusión Financiera (PNIF) que busca ampliar el acceso, fortalecer la infraestructura, mejorar la educación financiera y promover pagos digitales. Estos últimos no serían posibles sin la digitalización de las instituciones financieras que han apostado por la tecnología y un marco institucional adecuado, siempre con un enfoque donde el cliente, su seguridad y su experiencia de uso sean prioridades. Considerando lo anterior este apartado hace un recorrido por los avances de la mancuerna inclusión financiera-digitalización que nos lleva a la inclusión tecnológica, que ya es imposible desvincular del acceso a productos financieros y estos de las acciones que conduzcan a la inclusión financiera.

I ACCIONES PARA UNA MAYOR PENETRACIÓN BANCARIA

De acuerdo con el Diccionario de la lengua española, la inclusión es la “acción y efecto de incluir”¹. En un contexto financiero, la inclusión se refiere al acceso y uso de servicios financieros formales por parte de personas y empresas. Por servicios financieros pueden considerarse, entre otros, las cuentas de ahorro, los créditos, las inversiones, los seguros, los fondos para el retiro, los medios y sistemas de pagos.

Desde un punto de vista económico-social, la inclusión financiera es un elemento clave para promover el bienestar económico y social en cualquier país. El Banco Mundial señala que “... es un elemento facilitador clave para reducir la pobreza y promover la prosperidad”² y considera que es uno de los principales elementos para

alcanzar siete de los diecisiete Objetivos de Desarrollo Sostenible.

No sorprende entonces, que en el mundo podamos encontrar todo tipo de iniciativas y proyectos orientados a lograr una mayor y mejor inclusión financiera. Si bien todavía hay un gran margen de mejora, los resultados alcanzados son alentadores. De acuerdo con The Global Findex Database 2021, al cierre de 2021 el 76% de la población global contaba con una cuenta, mientras que en 2011 el porcentaje era del 51%.³

Para el caso de México, según la Encuesta Nacional de Inclusión Financiera (ENIF) 2024, en México el 76.5% de la población de entre 18 y 70 años tenía al menos un producto financiero formal. Como referencia, en 2021 el porcentaje era de 67.8%.⁴

El avance es posible porque en los últimos

1 Real Academia Española (2024). *Inclusión. Diccionario de la Lengua Española*. <https://dle.rae.es/inclusion>

2 Banco Mundial (2015). *Objetivos de desarrollo sostenible. 17 objetivos para transformar nuestro mundo*. Naciones Unidas. <https://www.un.org/sustainabledevelopment/es/>

3 Banco Mundial (2022). *The Global Findex Database 2021: Financial Inclusion, Digital Payments, and Resilience in the Age of COVID-19*. World Bank Group. <https://www.worldbank.org/en/publication/globalfindex>

4 INEGI. (2024). *Encuesta Nacional de Inclusión Financiera (ENIF) 2024*. Instituto Nacional de Estadística



años las instituciones financieras han adoptado una mayor digitalización de los servicios financieros, la cual se aceleró significativamente con la pandemia mundial de SARS-CoV-2 a principios de esta década, por lo que hoy podemos afirmar que la mayoría de las instituciones financieras en México cuentan con al menos un canal digital para sus clientes, sin olvidar el incremento en el número de empresas tipo fintech o neobancos que se han creado.

1. Impacto de las nuevas tecnologías y de la digitalización en nuestras vidas

Si bien todavía hay mucho camino por recorrer en temas de inclusión, en este momento, gracias a sus aplicaciones web y móviles (teléfonos inteligentes), el sistema financiero ha logrado que un gran número de personas pueda tener acceso a productos y servicios financieros sin ningún tipo de restricción de horario y/o ubicación.

Además, la facilidad de acceso y disponibilidad, junto con herramientas y ambientes diseñados bajo los más altos estándares de ciberseguridad y de experiencia de usuario, han permitido también una mayor penetración bancaria y conciencia financiera: ahora es más fácil acceder a tutoriales, recomendaciones, guías y a todo tipo de comentarios en las mismas aplicaciones y/o en las redes

sociales, acercándonos así al ideal de “competencia económica”.⁵

El crecimiento del uso de los pagos digitales en esta década se ha dado de forma exponencial. Ya sea de forma voluntaria en la mayoría de los casos, o forzada en otros; hemos visto año tras año un incremento muy importante en el volumen de transacciones y consultas digitales que es consistente con la digitalización y el uso de tecnologías en otros aspectos de la vida, por ejemplo, en la educación, salud, nutrición, entretenimiento, deportes, etcétera.

Por ello, al hablar del vínculo entre instituciones e inclusión financiera es muy importante abordar el impacto de las nuevas tecnologías y de la digitalización en nuestras vidas. Sin ellas, muchas de las políticas e iniciativas que se han llevado a cabo no hubieran alcanzado el impacto que han logrado, entre otras cosas, por los altos costos transaccionales, los costos marginales crecientes y los retos de logística y comunicación en un país con tanta diversidad geográfica y social como el nuestro.

Hacia adelante, el mayor impacto que pueden tener las instituciones no solo pasa por la regulación y los incentivos para crear productos y servicios financieros. El éxito de cualquier política o iniciativa de inclusión debe considerar, o tener como base, el uso de nuevas tecnologías. Esa es la premisa que no puede omitirse: no puede haber

una inclusión financiera real, amplia, integral, sostenible y escalable, si no viene acompañada de herramientas tecnológicas y de una digitalización de los productos y servicios financieros. Sin el uso de las nuevas tecnologías, la geografía, la educación, la cultura y la informalidad seguirán siendo obstáculos muy difíciles de superar.

2. La tecnología alineada a los objetivos de inclusión

La Política Nacional de Inclusión Financiera (PNIF)⁶ diseñada e implementada por el gobierno hace unos años, tiene seis objetivos:

1. **Facilitar el acceso a productos y servicios financieros** para personas y MiPymes.
2. **Incrementar los pagos digitales entre la población**, comercios, empresas y los tres niveles de gobierno.
3. **Fortalecer la infraestructura** para facilitar el acceso y provisión de productos y servicios financieros y reducir las asimetrías de información.
4. **Incrementar las competencias económico-financieras** de la población.
5. **Fortalecer el acceso a herramientas de información** y a mecanismos de protección financiera.

y Geografía. <https://www.inegi.org.mx/programas/enif/2024/>

⁵ La teoría económica, de forma general, señala que para que exista una competencia económica es necesario que se cumplan algunas condiciones. Por ejemplo: un gran número y variedad de vendedores y compradores; información transparente, simétrica y accesible; libre entrada y salida en los mercados y libertad para que los factores de la producción se asignen de forma óptima.

⁶ La Política Nacional de Inclusión Financiera (PNIF) en México fue elaborada por el Consejo Nacional de Inclusión Financiera (CONAIF), con la participación del Comité de Educación Financiera (CEF).

6. Favorecer la inclusión financiera de personas en situación de vulnerabilidad como mujeres, migrantes, personas adultas mayores, indígenas y población rural.

No es difícil ver el impacto y los beneficios que el uso de nuevas tecnologías puede tener en cada uno de esos puntos. Por ejemplo, los ambientes tecnológicos en la nube tienen un gran potencial para impulsar la inclusión financiera. Su capacidad de procesamiento y escalamiento bajo modelos de procesamiento y análisis de datos puede ayudar a diseñar y gestionar más y mejores productos financieros. Por otra parte, el hecho de que se puede acceder a ella desde diferentes ubicaciones, mediante una conexión a internet, facilita el acceso a servicios financieros en zonas y ubicaciones donde no existe infraestructura física adecuada o suficiente.

Además, al innovar y desarrollar modelos de negocio con mayor velocidad, flexibilidad y escalabilidad es posible poner al alcance de más personas herramientas y soluciones financieras de vanguardia que estén bien segmentadas, gestionadas y bajo esquemas ganar-ganar para todos los participantes.

Los datos son otro componente que, bajo el marco institucional adecuado, pueden favorecer una mayor inclusión financiera. Los servicios financieros basados en datos ayudan a cerrar las brechas de inclusión, obteniendo más y mejores datos de fuentes del sector financiero o de otras fuentes de información como las empresas o compañías de telecomunicaciones, tiendas departamentales, dependencias del gobierno, plataformas digitales, actividades de esparcimiento y medios de transporte, entre otras.

Así, a medida que las instituciones financieras han tenido mayor acceso a fuentes de información, se ha logrado mayor amplitud y profundidad en el análisis y desarrollo de modelos de riesgo que han permitido otorgar servicios financieros a personas de menos ingresos, pero con capacidad de pago y nivel de endeudamiento saludable u óptimo.

En cuestión de tecnología, siempre existen riesgos y la nube no es la excepción. Desde la exposición a un ciberataque que se traduzca en un daño reputacional, hasta la pérdida de información que vulnere la integridad de los clientes, son muchos los riesgos que pueden materializarse. Por ello, es muy importante que dentro de las instituciones se contemplen mecanismos de prevención y mitigación, así como una cultura proactiva que se

actualice continuamente en la medida en que nuevas tecnologías aparezcan.

3. Incluir requiere reducir tiempo y distancias y desarrollar productos financieros

Detrás de los avances en materia de inclusión financiera hay una mejor y más amplia oferta de productos financieros, pero, sobre todo, un impacto positivo de las nuevas tecnologías, de la digitalización de la economía y de lo que hoy conocemos como el Internet de las Cosas (IoT). De acuerdo con cifras de la ENIF 2024, el 63% de la población en México tiene una cuenta de ahorro formal, lo que es 13.9% más a las cifras reportadas en 2021.

El rol de la inclusión financiera digital ha sido relevante en distintos frentes al permitir reducir el tiempo y la distancia que antes las personas tenían que recorrer para acceder a sus recursos y tener acceso a productos y servicios financieros. Actualmente, gracias a la tecnología, innovación, digitalización e inclusión desde cualquier dispositivo con acceso a internet, en cuestión de minutos sin necesidad un saldo mínimo y sin comisión se tiene acceso a servicios de última generación de banca móvil para recibir depósitos y realizar transferencias.

De forma similar, las tarjetas digitales de crédito y débito se han convertido en herramientas muy útiles de disposición y pagos, pues ya no requieren de una tarjeta física para poder transaccionar. Esto es, ya no es necesario esperar a que llegue “el plástico” para utilizar la línea de crédito o el saldo en la cuenta. Estas tarjetas, además cuentan con sistemas de seguridad muy robustos como el CVV/CVC dinámico y la tokenización, que es un mecanismo para pagar desde una billetera digital. En otras palabras, son una herramienta que convierte a cualquier teléfono inteligente en un medio de pago seguro.

Lo anterior se puede hacer gracias a la tecnología y a modelos de contratación digital conocidos como *onboarding*, es decir, procesos no presenciales donde se puede solicitar un producto del sector financiero de forma cien por ciento digital sin necesidad de interactuar con un ser humano o de visitar una sucursal. Este tipo de procesos involucra desde la identificación del cliente con sistemas de aprobación en línea de documentos oficiales como la credencial para votar del INE, hasta el registro y validación de elementos de seguridad como la biometría y prueba de vida. Involucra además otros controles como un segundo factor de autenticación, modelos de prevención de fraude, validación en listas negras

e identificación de personas expuestas políticamente.

En lo que respecta a las empresas, la inclusión financiera no se ha quedado atrás y también ha tenido un gran impacto en los productos y servicios a los que las Mipymes tienen acceso y que permean a los colaboradores, clientes, aliados y socios de la empresa al ofrecer la posibilidad de dispersar la nómina con un mayor nivel de seguridad; habilitar el uso de herramientas de automatización e inteligencia artificial para robustecer sus sistemas internos de pronósticos; permitir el acceso a cuentas con beneficios específicos para emprendedores y créditos que potencialicen su negocio y ayuden al crecimiento del mismo en otras localidades dentro y fuera del país; así como para facilitar la aceptación de pagos a través de dispositivos digitales o de plataformas de comercio electrónico.

Se han logrado grandes avances en términos de inclusión financiera, gracias a la tecnología implementada bajo un marco institucional adecuado, pero todavía hay mucho por hacer. La tecnología avanza y los servicios financieros deben actualizarse siempre con un enfoque donde el cliente, su seguridad y su experiencia de uso sean prioridades.

II EL SIGUIENTE PASO DE LA INCLUSIÓN FINANCIERA

En un futuro no muy lejano nos encontraremos en un mundo de algoritmos hablando con algoritmos. Como ya sucede con varios aspectos de nuestras vidas; parte de nuestros conocimientos y toma de decisiones estarán vinculadas y serán hasta cierto punto dependientes de una aplicación o un algoritmo. El mejor ejemplo de esto son las plataformas de movilidad (i.e. Uber, Didi, Waze, etc.) que usamos para ir a cualquier lado, aunque sepamos la ruta.

Respecto a nuestras decisiones financieras, en muy poco tiempo vamos a utilizar algoritmos que se hablen con otros algoritmos para evaluar y decidir dónde invertir, utilizaremos robots para que, por ejemplo, inviertan nuestros excedentes o calculen cuál sería el uso óptimo de un crédito al consumo o un crédito revolvente.

La inclusión financiera pasa por la inclusión tecnológica. En el estado actual de las cosas y con la trayectoria que han tomado, es imposible desvincular el acceso a la tecnología del acceso a productos financieros responsables y sostenibles.

03

DOS CONCEPTOS: AHORRO Y DEUDA; DOS PREGUNTAS: DÓNDE INVERTIR Y QUÉ RIESGOS TOMAR

VÍCTOR MANUEL HERRERA | SOCIO EN MIRANDA RATINGS ADVISORY.
PRESIDENTE DEL COMITÉ NACIONAL DE ESTUDIOS ECONÓMICOS DEL IMEF

El desarrollo económico de un país empieza por el de las personas. En la medida en que los individuos busquen el bienestar propio y el de nuestra familia, la sociedad en su conjunto irá buscando el suyo. Por esta razón este apartado el autor nos introduce a dos conceptos: ahorro y deuda, así como a una decisión: dónde invertir y qué riesgos tomar al planear o hacer frente a situaciones que requieren opciones para su financiamiento como la educación, salud y pensión, entre otros rubros para los que, desafortunadamente, el Estado brinda pocas opciones de calidad, por lo que buscar la mejor opción y la manera de financiarla recae en cada uno de los individuos, de ahí que sea importante y necesaria la educación financiera, en el entendido de que no necesitamos una licenciatura o doctorado en finanzas para determinar cuánto necesitamos ahorrar para pagar la educación de nuestros hijos, comprar una casa o tener un fondo para el retiro, pero sí los conocimientos básicos para que nuestras finanzas personales sean sanas y contribuyan a nuestro desarrollo económico.

I DOS CONCEPTOS BÁSICOS

1. Ahorro

El Diccionario de la Lengua Española¹ tiene varias acepciones para ahorro: reservar una parte de los ingresos ordinarios, guardar dinero como previsión para necesidades futuras y evitar un gasto o consumo mayor, entre otras cuatro que se alejan del ámbito financiero. Para la Comisión Nacional para la Protección y Defensa de los Usuarios de Servicios Financieros (Condusef)², ahorrar significa “guardar una parte de tu ingreso para utilizarlo en el futuro. No se trata de guardar lo que te sobra, sino de fijar una cantidad periódica que puedas incluir en tu presupuesto. El ahorro te permite alcanzar metas, contar con

un capital para invertir en un negocio, comprar bienes como un auto o una casa, o bien para tener un fondo de emergencias”.

Una vez teniendo claro el concepto del ahorro (que no por obvio no sea necesario detenernos en su significado), veamos un ejemplo práctico que aparece en un capítulo de educación financiera en el sitio del Federal Reserve Bank of St. Louis³:

¿Quién acabará ahorrando más entre dos personas al llegar a los 65 años si cada uno ahorra a una tasa de interés del 8%?

a) Quien a los 25 años empieza a ahorrar 5 mil pesos anualmente durante una década y a partir de los 35 ya no ahorra ningún monto adicional.

1 Diccionario de la lengua española. (s.f). *Ahorrar*. DLE. <https://dle.rae.es/ahorrar>

2 Condusef. (s.f). *Ahorro*. Gobierno de México. <https://webappsos.condusef.gob.mx/EducaTuCartera/ahorro.html#:~:text=Ahorrar%20significa%20guardar%20una%20parte,puedas%20incluir%20en%20tu%20presupuesto.>

3 Catanzaro, M. (September 8, 2018). *How Does Compound Interest Work?*. Federal Reserve Bank of St. Louis. <https://www.stlouisfed.org/open-vault/2018/september/how-compound-interest-works>

b) Quién se esperó a ahorrar a los 35 años y a partir de esa fecha ahorra 5 mil pesos anualmente por 30 años.

Intuitivamente la gran mayoría de la gente diría que la segunda persona, ya que depositó 5 mil pesos por 30 años, equivalente a 150 mil pesos, mientras que la primera solo depositó 5 mil pesos por 10 años (total de 50 mil pesos), pero lo hizo antes.

Para sorpresa de muchos, la primera persona llegará a los 65 años con 787,176 pesos, mientras que la segunda lo hará con 611,729 pesos. La diferencia la marca el interés compuesto, uno de los conceptos básicos que todos debemos aprender para planear nuestras finanzas personales. El interés compuesto es una manera de decir que estamos recibiendo interés sobre interés; es un concepto poderoso para multiplicar nuestros ahorros. No importa que la primera persona desembolsara menos que la segunda debido a que, al hacerlo antes y reinvertir sus ahorros, llega al año 10 no con 50 mil pesos, sino con 78,277.

Si en el ejercicio del primer inciso a subimos la contribución anual a 6 mil pesos, para cuando el ahorrador cumpla 65 años el saldo de su cuenta será de 944,611 pesos. Dicho de otra forma, con una contribución adicional de 12 mil pesos en los 10 primeros años de ahorro, el interés compuesto le otorgará un rendimiento adicional de 157,435 pesos después de 30 años.

Podemos planear para mandar a un hijo a la universidad, ahorrar para nuestro retiro, comprar una casa o formar un fondo de contingencia para una emergencia médica en el hospital que deseemos. También nos permite percibir riesgos si contratamos algún crédito que tenga un componente de capitalización de intereses, como aquellos que fueron populares en las épocas de inflación de los años noventa.

2. Deuda

Si es importante aprender a manejar nuestras inversiones, lo es aún más educarnos para no endeudarnos, particularmente con la de tarjeta de crédito. Para ello, lo primero que tenemos que hacer es entender qué es el Costo Anual Total (CAT). Este costo incluye los intereses y comisiones que nos cobra la institución por prestarnos dinero y es obligatorio que lo hagan saber al público, pero lamentablemente ese CAT lo presentan con letra muy pequeña en muchas ocasiones. Sin embargo, esa información también está en las páginas de internet de todas las instituciones para que podamos comparar costos.

Nuevamente les presento un ejemplo: un banco ofrece su tarjeta básica con un CAT de 126% sin IVA (con IVA la tasa es 146%), mientras que un competidor ofrece por su tarjeta clásica con un CAT de 91% sin IVA (106% con IVA). Entre esos dos productos se percibe una diferencia, la cual se hace muy notable cuando ambos se comparan con una empresa que ofrece pago en

quincenas cuyo CAT es de 610% sin IVA (708% con IVA).

Una persona con buen historial de crédito puede seleccionar el producto y banco que ofrece la menor tasa de interés y el mejor producto, pero siempre con precaución al tomar financiamiento, teniendo claro que al ahorrar podemos ganar interés al 8%, pero si nos endeudamos tenemos que pagar más de 100% de interés.

Con los ejemplos anteriores podemos observar que tomar financiamiento a través de una tarjeta de crédito sin precaución nos puede descapitalizar rápidamente. Se puede inferir que solo debemos acudir a ese financiamiento en caso de emergencia, o con un plan que nos obligue a pagar el adeudo en unos cuantos meses para que no sufra tanto nuestra economía personal.

¿Qué situación amerita tomar un crédito? Una hipoteca, por ejemplo, siempre y cuando comparemos alternativas y escojamos la de mayor plazo al menor costo (CAT) posible. Y, de vez en cuando, para un crédito automotriz, sin perder de vista que esos financiamientos pueden acarrear un CAT de 15 a 20%.

Podemos concluir que, ahorrando, aunque sea un monto menor, pero de forma regular y con interés compuesto, podemos acrecentar nuestro patrimonio a lo largo del tiempo, pero vivir endeudados puede acabar con lo que tenemos rápidamente.

II EDUCACIÓN NECESARIA

Los mismos conceptos que describimos anteriormente se aplican tanto a las personas como a las empresas y países. Sorprende la facilidad con la que empresarios y gobernantes hacen un uso excesivo de la deuda sin planear adecuadamente el pago de esta. En el caso de una empresa, la deuda debiera utilizarse para generar más ingresos, pagar pasivos, reinvertir lo que se requiera y distribuir el remanente entre los accionistas, en ese orden.

En el caso de un gobierno, la ley dice que se puede contratar deuda solo para invertir en proyectos productivos (lo cual hace sentido), pero vemos que en muchas ocasiones la deuda se destina a proyectos políticos que reditúan votos, sin pensar que todos los ciudadanos tendremos que contribuir a pagar esa deuda eventualmente.

1. Dónde invertimos y qué riesgos tomamos

Una pregunta común es ¿dónde debo invertir? La respuesta corta sería donde uno desee, pero manteniendo la responsabilidad de conocer no solo el rendimiento que se recibiría en la institución que uno está evaluando, sino en qué situación financiera se encuentra y si cumple con la normatividad nacional e internacional para ofrecernos la tranquilidad de que nuestro



dinero está en buenas manos, especialmente en estas épocas donde han sido intervenidas tanto Sociedades Financieras Populares (Sofipos) como bancos y casas de bolsa⁴.

Los bancos ofrecen tasas de inversión más bajas porque son instituciones muy reguladas y cuentan con un seguro de depósito de hasta 400 mil Unidades de Inversión o UDIS⁵ (aproximadamente 3,400,000 pesos de hoy). Los bancos pagan mucho por ese seguro del Instituto de Protección al Ahorro Bancario (IPAB) y por eso hay menos riesgo en invertir en ellos. Si nuestros ahorros exceden 3.4 millones de pesos, tenemos que asumir la responsabilidad de conocer más a la institución en la que invertimos (no al banquero) para entender el nivel de solvencia que tiene. Una guía que no es siempre infalible, pero que nos da una idea de la solvencia económica del banco, es su calificación de crédito, otorgada por una calificadora autorizada.

Por experiencias recientes con los bancos intervenidos, también tenemos que investigar si sus sistemas de control de riesgos son los apropiados para evitar operaciones irregulares. Esto es mucho más difícil de conocer, ya que esa información no está disponible al público. Para mitigar los riesgos el costo no es menor: en Estados Unidos y Europa, los grandes bancos gastan en programas de cumplimiento normativo más de 100 millones de dólares anualmente; los bancos medianos, aproximadamente 3% de su gasto de operación en este rubro; y los bancos pequeños

regionales americanos lo hacen por aproximadamente 10% de su gasto operativo anual.

Si no tenemos experiencia en leer los estados financieros de las instituciones financieras, hay indicios que nos permiten evaluar si los bancos generan suficientes recursos para cubrir sus riesgos de crédito y cumplimiento normativo. Un banco generalmente tiene su principal fuente de ingresos en los intereses cobrados provenientes de los préstamos que otorga. A este monto se le deducen los intereses pagados a sus cuentahabientes y acreedores, y el resultado es el "margen de interés neto"⁶. Los grandes bancos en México tienen márgenes de interés neto superiores a 30% de sus ingresos por intereses. Estos montos suelen ser suficientes para deducir de ellos las reservas para préstamos malos, es decir, préstamos donde existen dudas sobre la capacidad del prestatario para devolver el dinero, ya sea por problemas financieros o incumplimientos en los pagos.

Si una institución ofrece tasas más altas comparadas con las que ofrecen los bancos más grandes, tenemos que revisar sus estados financieros para ver si su margen de interés neto es suficiente para pagar sus riesgos de crédito y de operación. Si no lo es (por lo general cuando es menor a 10%), estaríamos incurriendo en riesgos adicionales, porque pagar tasas más altas tiene un riesgo adicional del cual debemos estar conscientes.

4 El Departamento del Tesoro de Estados Unidos, a través de su Red de Control de Delitos Financieros (FinCEN, por su sigla en inglés), identificó a tres instituciones financieras mexicanas como fuentes de preocupación principal en materia de lavado de dinero. El anuncio lo dio a conocer el 25 de junio de 2025.

5 Son unidades de medida creadas por el Banco de México para proteger a los inversores de las fluctuaciones inflacionarias. Se actualizan diariamente con base en el Índice Nacional de Precios al Consumidor y se utilizan comúnmente en inversiones a largo plazo para mantener el poder adquisitivo del dinero.

6 Muestra cuánto queda después de restar todos los gastos como salarios, impuestos y otros costos.



Se pueden consultar las bases de datos de bancos y Sofipos (con tres de meses de atraso) en la página del portafolio de información de la Comisión Nacional Bancaria y de Valores (CNBV)⁷. Visitarla de vez en cuando para revisar la salud actual de la institución donde tenemos nuestros ahorros es una buena práctica. El proceso clásico de análisis de una institución financiera es el enfoque “CAMELS”, que por sus siglas en inglés son: capital, activos (por ejemplo, calidad de la cartera de crédito), capacidad de la administración, rentabilidad, liquidez y sensibilidad a los riesgos de mercado. La definición y uso de estos términos son accesibles en los glosarios de términos financieros que se pueden encontrar fácilmente en internet y que muchas veces son elaborados por los bancos o instituciones académicas.

Si no sabemos mucho de finanzas, podemos leer sobre la institución donde invertimos en la prensa y usar como referencia las calificaciones crediticias otorgadas por las calificadoras de valores, teniendo presente que dichas calificaciones no siempre son infalibles y a veces no capturan los riesgos operacionales, como en el caso de los últimos bancos intervenidos ya comentados.

Es importante saber que existe una distorsión en las escalas nacionales de las calificadoras que los que no viven en el mundo de las finanzas no captarían fácilmente. Por ejemplo, una calificación de grado de inversión no empieza en BBB- en la escala nacional, sino que arranca en AA. Para percibir mejor el riesgo sin ser versado en mercados de capitales, es mejor usar como referencia las calificaciones internacionales

otorgadas a los bancos desde sus casas matrices. Los instituciones pequeñas y medianas suelen evitar solicitar esas calificaciones por lo bajas que suelen ser.

III CONOCER PARA CONTROLAR Y OBTENER LOS MEJORES RENDIMIENTOS

A todos nos gusta controlar el proceso de selección de un auto, de una casa o de la escuela a donde enviamos a nuestros hijos para su preparación. En cada uno de esos procesos de selección invertimos una buena cantidad de tiempo investigando y comparando para elegir la mejor opción. Ese es el mismo enfoque que debemos emplear para manejar nuestras finanzas personales o las de nuestra micro o pequeña empresa.

Así como hacemos un esfuerzo adicional para comprar un auto y no sorprendernos por su calidad o costo de mantenimiento después de comprarlo, de esa manera tenemos que aprender a seleccionar el mejor instrumento financiero que podemos utilizar, poniendo en la balanza la tasa de interés y el riesgo. No importa si son ahorros o deuda. Si deseamos potenciar nuestro desarrollo como como individuos, familia o sociedad, tenemos que encontrar la mejor manera de financiarlo y es educándonos financieramente.

⁷ CNBV. (Abril 2025). Portafolio de Información. Gobierno de México. <https://portafolioinfo.cnbv.gob.mx/Paginas/Inicio.aspx>.

04

LA CONTRIBUCIÓN DEL CRÉDITO AL CRECIMIENTO ECONÓMICO

SERGIO A. LUNA MARTÍNEZ | DIRECTOR EJECUTIVO ECONOMÍA Y NUEVOS NEGOCIOS, BANCA MIFEL

Para contribuir al crecimiento económico, el sistema financiero debe operar eficientemente. El autor explica este concepto describiendo a los bancos como “maquinas del tiempo” que intermedian entre agentes económicos en distintas etapas de su ciclo de vida. También explora las características que hacen del financiero un sector especial: economías de escala y asimetrías de información. Finalmente, revisa tres condiciones operativas asociadas a intermediación eficiente con ejemplos para México: reglas de capitalización, estructura del mercado financiero y el caso de la reforma judicial.

I ALINEACIÓN DE FACTORES

¿Qué explica la riqueza de las naciones? No hay consenso entre economistas, pero de lo que si estamos seguros es de que no es un fenómeno mono-causal; involucra una feliz combinación de circunstancias, algunas exógenas y muchas endógenas. También toma tiempo; lo que cuenta no es el saldo al final del mes sino el esfuerzo acumulado a lo largo de los años, incluso entre generaciones.

Estas características están asociadas al tema que nos ocupa. El crédito —en general, el sistema bancario— puede contribuir al crecimiento económico, pero precisa la alineación de muchos factores. Cuando así ocurre, entra en operación un círculo virtuoso. El Banco Mundial por ejemplo afirma que la profundidad financiera —medida como crédito al sector privado como proporción del Producto Interno Bruto (PIB)— muestra una fuerte relación estadística con la tasa de crecimiento económico de largo plazo. En particular y desde un enfoque más holístico, la eficiencia con la que opera el sistema financiero fomenta la actividad económica.

¿Qué hay detrás de estos resultados? Dado que una de las grandes temáticas de esta antología es la educación financiera, mal haríamos en intentar una explicación técnica poco accesible al público en general. Es mejor explotar un enfoque que por medio del uso de alegorías, resulte más didáctico: la economía moderna como el producto de la operación de máquinas portentosas que obran maravillas.

Paul Krugman, por ejemplo, alguna vez imaginó una máquina capaz de transformar cualquier

producto en otro. Si yo soy el mejor zapatero que hay, a todos nos conviene que dedique todo mi tiempo y esfuerzo a producir zapatos, por supuesto, a que por medio de esa máquina yo los pueda convertir en aquello que necesite. Pues bien, esa máquina existe, nos dice Krugman, y se llama comercio internacional. Es una descripción espléndida de la teoría de la ventaja comparativa, que tanto trabajo cuesta entender a quienes hoy abogan por aranceles.

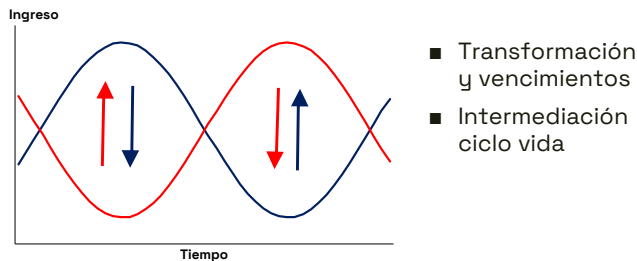
1. Una máquina del tiempo

Bajo la misma lógica, el sistema financiero asemeja otra máquina extraordinaria. En este caso, lo que ofrece es la oportunidad de manipular el tiempo. Es más poderosa que la que imaginó H.G. Wells, que solo nos permitía “brincar” de un punto a otro de la línea temporal. La máquina financiera, en cambio, nos permite comprimir o extender el tiempo, es un motor de transformación de vencimientos. Si yo soy un empresario que precisa efectuar una ampliación de planta, puedo incurrir en los gastos asociados hoy y ralentizar el pago a una fecha futura por medio de un préstamo bancario: ¡Es como hacer correr en cámara lenta mis pasivos mientras que mi formación de activos corre a velocidad normal! El gráfico 1 representa esta explicación.

Del lado del ahorrador, pasa algo semejante. Si tengo un dinerito extra, el sistema financiero me permite transformar esa riqueza hoy en riqueza de mañana. En contraste, cuando guardo esos recursos debajo del colchón, ¿qué me garantiza que dentro de un año puedan adquirir lo mismo que hoy compran? Basta que haya un poco de inflación para que ese no sea el caso. Cuando en cambio depositamos esos recursos en un banco,

Gráfico 1

“La máquina del tiempo”



el propósito es emplear nuestra máquina imaginaria para garantizar que el tiempo no solo no pase, sino que juegue a nuestro favor. Esto es, que el rendimiento que recibimos cubra la erosión inflacionaria e incluso genere un extra, reflejo de la capacidad transformadora de esos recursos sobre la economía.

A estas alturas, el lector debe tener ya una buena idea de cómo puede nuestra máquina manipular el tiempo. Lo hace por medio de la intermediación de recursos entre oferentes y tomadores de crédito. En efecto, el sistema financiero es un agente que arbitra entre los ciclos de vida de individuos y empresas, ofreciendo a cada uno las mejores condiciones para cada etapa de esos ciclos; en algunos casos necesitarán crédito, en otros, opciones de ahorro. Y es aquí donde viene la parte crucial: si el sector financiero hace dicha labor de forma eficiente, la economía crece. Así de sencillo y al mismo tiempo, así de complicado.

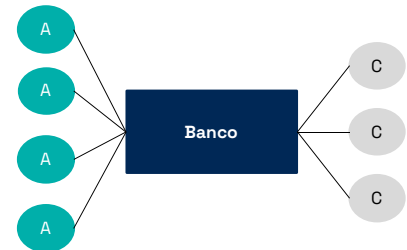
Esto último amerita elaboración. Es tentador pensar que lo de la intermediación es tan fácil que los bancos no son necesarios. Después de todo ¡ganan con el dinero de otros! ¿No sería más efectivo cortar al intermediario? La respuesta sería afirmativa de no existir dos factores muy importantes: asimetrías de información y economías de escala, conceptos importantes en los que conviene abundar y que se expresan en el gráfico 2.

Un problema por resolver para una máquina que lidia con la manipulación del tiempo es que hay incertidumbre. Decía Yogui Berra que “el futuro no es lo que solía ser” y eso aplica a los resultados de un negocio que tomó crédito. Sus proyecciones son afectadas por una gran variedad de factores, que pueden jugar a favor o en contra. Peor aún, los resultados concretos solo los conocerá a detalle el empresario en cuestión, pero ¿qué garantiza que nos comparta la verdad? En otras palabras, en un mundo incierto, la información tiene valor y no todo mundo la posee en las dosis necesarias. Los bancos resuelven este problema por medio de economías de escala. ¿Qué quiere decir esto? Esencialmente, promediar y prorratear entre tantos casos como sea posible.

Sobre promediar, lo que el banco ofrece es tomar los recursos de muchos ahorradores y asignarlos entre una gran cantidad de proyectos, de tal suerte

Gráfico 2

Intermediación eficiente



- Las asimetrías de la información se atienden por economías de escala en un acuerdo agente - principal

que le pueda asegurar una tasa de rendimiento a los primeros, aun cuando alguno de los segundos fracase. Efectivamente, aplica el principio de diversificación: no poner todos los huevos en la misma canasta para administrar riesgos. En cuanto al prorrateo, la mejor forma de resolver la asimetría de información de la que goza el acreditado es monitorearlo de cerca, es decir, asegurarnos que nos diga la verdad. Eso, naturalmente, tiene un costo al que solo se incurre una vez, si el banco actúa como el agente que vigila en nombre de todos los ahorradores a los tomadores de crédito.

Los bancos actúan de esta forma como delegados a cargo de asignar el ahorro a los fines más rentables, manteniendo un balance prudente entre riesgo y rendimiento. Tienen una función muy peculiar, que precisa de satisfacer una serie de condiciones para garantizar que cumplan eficientemente con su tarea. Conviene cerrar discutiendo tres en particular, con especial referencia a las circunstancias de nuestro país.

II CONDICIONES OPERATIVAS Y EFICIENCIA DEL SISTEMA FINANCIERO MEXICANO

Una condición inicial tiene que ver con los incentivos. ¿Qué motiva a un banco a evitar un quebranto? Si el dinero en riesgo es solo el de sus ahorradores, ¿qué garantía hay de que cuide a quien presta y vigile el buen uso de los recursos? Primero, por medio de asegurarnos de que el banco vaya en el mismo barco, por así decirlo. Este es el propósito del nivel de capitalización que establece el monto de recursos propios que el banquero tiene que aportar en cada operación de crédito.

1. Nivel de capitalización para evitar riesgos de quebranto



En México, el nivel mínimo de capitalización ajustado por riesgo es de 10.5%. Es decir, los reguladores deben asegurarse de que por cada peso prestado los accionistas del banco aporten al menos 10.5 centavos, normalizados por el riesgo intrínseco a cada sector. En los hechos, afortunadamente los niveles de capitalización del sistema bancario son más altos: en un rango de 16 a 17% durante la década pasada y alrededor del 19% en el periodo posterior a la pandemia. (Ver gráfico 3).

El mecanismo anterior permite cubrir de manera satisfactoria riesgos de quebranto del lado del crédito. Pero la intermediación también involucra riesgos del lado de los depositantes: recuérdese que los bancos transforman vencimientos de corto plazo por parte de los ahorradores en compromisos de más largo plazo en el caso de quien toma el crédito. ¿Qué ocurre si por cualquier razón una parte importante de los primeros exige sus recursos? Basta con que un banco se declare incapaz de cumplir para que el temor se extienda a otros intermediarios.

Las corridas bancarias son fenómenos sistémicos que precisan una solución coordinada. En México, ese es el propósito del Instituto para la Protección del Ahorro Bancario (IPAB) que opera un seguro de depósito a favor de los ahorradores por hasta 400 mil Unidades de Inversión (UDIS), equivalente hoy en día a poco más de 3.25 millones de pesos. Los bancos aportan recursos al fondo, pero con un elemento regulatorio importante. Se precisa autorización para participar en este esquema en el que el IPAB se encarga de garantizar que un problema sea legítimo y no resultado de malas prácticas.

2. Competencia y selección adversa

Lo anterior tiene relación directa con una segunda condición clave. Si el financiero es un sector sujeto a economías de escala y al manejo prudente de riesgos, ¿qué garantiza que

no termine prestando poco y caro? Dos cosas: competencia y un fenómeno conocido como selección adversa.

La selección adversa es lo que hace de la bancaria una industria tan especial: en cualquier otra, entre más subo mis precios, más aumentan mis ganancias, pero para el banquero entre más aumenta la tasa de interés a la que presta, mayor será la probabilidad de quebranto. En el extremo, si dictamino una tasa extraordinariamente alta, los únicos dispuestos a tomar dicho crédito ¡son quienes en el fondo saben que no pagarán!, de allí el término selección adversa.

Entonces la tasa de interés que maximiza la rentabilidad del banco no es necesariamente la más alta, sino la que logra el balance adecuado entre riesgo y rendimiento. Cuando este es el caso, los recursos que la sociedad confía a los bancos se asignan efectivamente a los proyectos que mejor los pueden utilizar, que es nuestra definición de eficiencia.

3. Economías de escala

Queda el tema de economías de escala. Como en cualquier otro negocio, cuando hay rendimientos a escala el más grande tiene ventaja y aumenta la concentración de mercado. Cuando eso se combina en el caso del sistema financiero con el fenómeno de selección adversa, ¿qué garantiza que no terminemos con bancos demasiado grandes, que prestan demasiado poco?

Esa preocupación es expresada frecuentemente en el caso de México. Lo más interesante es que encuentra una respuesta muy distinta a la convencional cuando tomamos en consideración lo que los expertos en competencia llaman “mercado económico relevante”, pues incluye mucho más que solo bancos. El financiamiento total en México equivale a 97% del PIB, un monto más alto de lo que generalmente se supone, pues por una parte incluye al gobierno como tomador de crédito y a entidades no bancarias del lado de

Gráfico 3



Gráfico 4



los prestamistas. En cualquier caso, esta cifra es la que hay que tener en mente cuando hablamos del monto de intermediación financiera en la economía.

Del lado de los otorgantes de crédito, hay un total de 2,177 instituciones de las cuales solamente 50 son bancos, pero representan el 42% de la intermediación total y de esta, los cinco bancos más grandes (C5) explican el 64%.

Evidentemente hay economías de escala que no se limitan a los bancos. Dos formas de intermediación relativamente recientes y muy exitosas son las Administradoras de Fondos para el Retiro (Afores) y las Sociedades de Inversión que explican el 20.2% y 19.8% de la intermediación, y también despliegan niveles de concentración muy altos: C5 de 76.6% y 63.7%, respectivamente. Este tipo de agentes canalizan recursos al gobierno o empresas muy grandes, el llamado mercado institucional que obliga a los bancos a buscar clientes entre empresas más pequeñas. Naturalmente es la rentabilidad lo que motiva estas decisiones, pero en un ambiente competitivo entre distintos tipos de intermediarios, el resultado final es el que importa: competencia prudente es la mejor forma de generar intermediación eficiente.

III SISTEMA FINANCIERO: MAQUINA GESTORA DEL TIEMPO

Una condición final tiene que ver con la intensidad contractual del sistema financiero. Su capacidad de actuar como una maquina gestora del tiempo que transforme vencimientos, depende de los contratos

que establezca. En el extremo, estos pueden ser “a prueba de balas”, pero si no son ejecutables, esto es si las autoridades a cargo de garantizar su cumplimiento y aplicación evaden esa responsabilidad, se vuelven letra muerta.

Es por ello por lo que los banqueros hablan con frecuencia de lo mucho que los afecta la incertidumbre legal. Entonces, ¿Cómo transformar vencimientos cuando a las contingencias que contemplan los contratos se suman las dudas sobre su ejecución? Bajo estas circunstancias, la intermediación se vuelve más limitada y su costo mayor, pues el riesgo aumenta.

Se trata de un tema que en México ha tomado tiempo y esfuerzo atender. La reforma judicial intenta resolver esas deficiencias con una solución susceptible de generar conflictos de interés e introduce una nueva capa de incertidumbre a las transacciones financieras. Es prematuro anticipar los efectos de su entrada en vigor. Pero la microempresa podría resultar más afectada que las compañías más grandes, pues estas podrían optar por migrar contratos a jurisdicciones con menor incertidumbre.

Hoy más que nunca, una buena educación financiera resulta imperativa no solo para los usuarios del sistema, sino también para quienes, desde el punto de vista regulatorio, jurídico y legislativo, cumplen un papel clave para garantizar las condiciones propicias para su sana operación.

Las opiniones de este artículo son exclusivamente las del autor y son hechas exclusivamente a título personal.

05

AHORRO PARA EL RETIRO: LO QUE LAS PERSONAS DEBEMOS SABER

GUILLERMO ZAMARRIPA ESCAMILLA | PRESIDENTE EJECUTIVO DE LA ASOCIACIÓN MEXICANA DE ADMINISTRADORAS DE FONDOS PARA EL RETIRO (AMAFOR)

Este apartado tiene dos objetivos. El primero es argumentar que el ahorro para el retiro es el tema de mayor complejidad en finanzas personales por varias razones; dos de ellas son que tiene muchas reglas que las personas necesitan conocer para tomar las mejores decisiones respecto a su retiro y que es un producto financiero para lograr un fin en un futuro muy distante: la etapa de retiro, una realidad que afecta la percepción y las actitudes hacia el producto. El segundo objetivo es mostrar la realidad en México respecto de la inclusión financiera en el Sistema de Ahorro para el Retiro (SAR). El apartado concluye con algunos planteamientos de políticas públicas en materia de educación financiera relacionados con el SAR.

EL SAR, UN SISTEMA COMPLEJO CON MUCHAS REGLAS

Se presentan de manera simplificada las principales reglas que aplican a los trabajadores del sector formal, ya que un buen entendimiento es condición necesaria para que cada individuo se ubique y tome las mejores decisiones.

1. Dos grandes regímenes de pensiones en el SAR

El régimen depende del sector en el que la persona trabaja: privado o público. Ambos tuvieron una reforma profunda, por lo que el momento en el que las personas empezaron a cotizar es relevante. Un común denominador es que en los dos casos el esquema original era de reparto y el nuevo está basado en cuentas individuales, como se puede apreciar en la figura 1.

Para cada uno de los dos regímenes se estableció un esquema transitorio que da una opción a quienes cotizaron en el modelo anterior. En el caso del sector privado, los trabajadores que cotizaron previo a julio de 1997 tienen la opción de elegir si se jubilan por la Ley 73 o la Ley 97. En el caso del sector público, el artículo décimo transitorio dio a los trabajadores que estaban cotizando a la fecha de entrada en vigor de la reforma del ISSSTE el derecho a optar por mantenerse en el sistema de reparto o por la acreditación de un bono de

pensión del ISSSTE en su cuenta individual.

En la tabla 1 se muestran algunos de los requisitos para tener derecho a pensión. Se presentan las principales condiciones para ser elegibles a una pensión en tres de los cuatro casos. Es evidente que no son las mismas.

Los requisitos de acceso a una pensión en cuanto a tiempo de cotización son diferentes. El esquema de conservación de derechos es distinto, ya que en el caso del sector público y para la Ley 97 no se pierden. Respecto de los beneficios, tampoco son homogéneos para cada uno de los tres esquemas. Las pensiones garantizadas son distintas en cada caso. Por lo que respecta a la Ley 73, el monto de la pensión depende de ciertas variables. La pensión no es del 100% del sueldo solo por cumplir con el mínimo de las 500 semanas.

Con el propósito de comparar el ingreso pensionario de los dos esquemas del sector privado, se presenta la gráfica 1 que resulta de aplicar la fórmula de la Ley 73 a distintas semanas de cotización con las pensiones garantizadas o pensión que corresponde al monto de ahorro, el que sea mayor, para la Ley 97.

Los datos de la gráfica 1 dejan en claro que en ciertos casos el esquema de la Ley 97 es superior a la Ley 73, pero en otros es al revés. Si se consideran los complementos de pensión del Fondo de Pensiones del Bienestar recientemente creado, hay reglas adicionales

Figura 1 | Regímenes de pensiones
Fuente: Elaboración propia con información de Leyes del IMSS e ISSSTE.



Tabla 1 | Requisitos para tener derecho a pensión

	Sector Privado		Sector Público
	Ley 73	Ley 97	Ley 2007**
Edad	60 (Cesantía) 65 (Vejez)		60 (Cesantía) 65 (Vejez)***
Semanas cotizadas	500	1000*	25 años de cotización
Conservación de derechos	¼ semanas de cotización***	NA	NA

* Incremento gradual de 25 semanas cada año hasta alcanzar mil en 2031. En 2025 son 825 semanas.
** Para los trabajadores que estaban en activo al momento de que la Ley 2007 entró en vigor, el décimo transitorio establece su régimen particular y no les aplican estas condiciones.
*** El decreto del 24 de junio de 2025 reduce la edad para las personas que están en el décimo transitorio. Por ejemplo, para aquellas que se jubilen en 2034 es de 55 años para hombres y 53 para mujeres, en lugar de 60 y 58.
**** Si el trabajador en la Ley 73 deja de cotizar antes de cumplir los requisitos puede conservar sus derechos durante un periodo.

Fuente: Elaboración propia con información de Leyes del IMSS e ISSSTE.

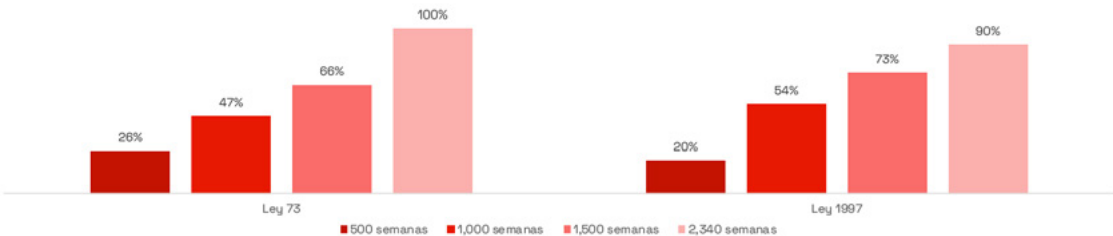
Tabla 2 | Diferencias por sector

	Sector Privado		Sector Público
	Ley 73	Ley 97	Ley 2007
Pensión Garantizada	1 SM*	En función de la edad, semanas cotizadas y salario**	En 2025: 6,676.48 pesos***
Vejez	En función del salario		
Cesantía en edad avanzada	En función de la edad		
Renta vitalicia		Se contrata con una aseguradora	
Retiro programado		Se contrata con una Afore	
Negativa de pensión	Mismo régimen que Ley 97 pero solo por los recursos aportados a partir de julio de 1997.	Si no cumplen con las semanas cotizadas tienen derecho a retirar el total de sus recursos en una sola exhibición	

* La pensión por vejez o cesantía no podrá ser menor al equivalente a una Unidad de Medida y Actualización (UMA).
** En caso de que el saldo en la cuenta individual no alcance para cubrir una pensión del tamaño de la PMG que se determina de acuerdo con las tablas y considerando las tres variables.
*** Monto que se da a conocer anualmente.

Fuente: Elaboración propia con información de Leyes del IMSS e ISSSTE.

Gráfica 1 | Comparativa del ingreso pensionario por semanas



Fuente: Cálculos propios para una persona con ingreso de \$10,000. El dato es la tasa de reemplazo que es el porcentaje que representa su ingreso en retiro respecto de este nivel de sueldo.

que los individuos deben tomar en cuenta para entender los derechos que tienen.

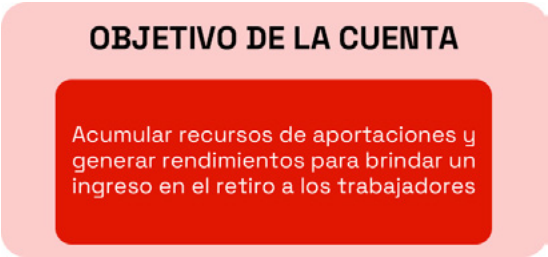
La conclusión es que la legislación en materia de pensiones es compleja y que, por lo mismo, no es fácil tener un entendimiento claro de las condiciones para acceder a los beneficios a los que se tiene derecho. Para ilustrar el grado de dificultad les pido responder el siguiente caso hipotético: ¿A qué tiene derecho una persona que trabajó en el sector público que en su momento eligió el bono de pensión de conformidad con el régimen transitorio y que hoy trabaja en el sector privado?

2. Cuenta individual: un producto complejo y lejano

Los nuevos regímenes de pensiones se basan en cuentas de ahorro individuales que son propiedad de cada una de las personas trabajadoras. Este mecanismo tiene al menos tres bondades, tanto para la sociedad como para las personas:

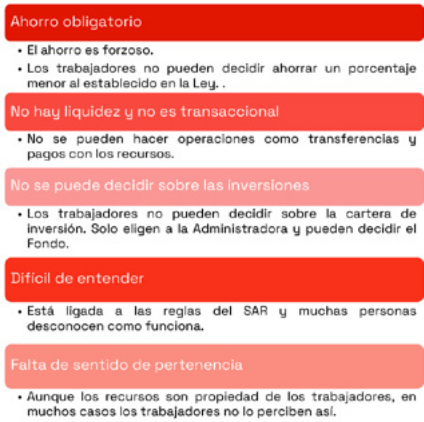
1. La sociedad tiene la seguridad de que el dinero para pensiones está segregado y se utilizará para este fin.

Figura 2



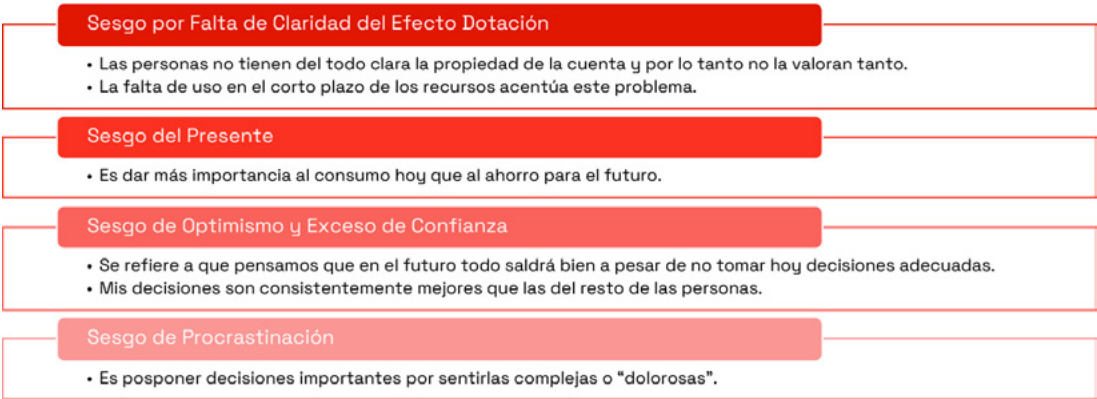
Fuente: elaboración propia.

Figura 3 | Aspectos relevantes de una cuenta



Fuente: Elaboración propia.

Figura 4 | Sesgos en las decisiones sobre el ahorro para el retiro



Fuente: Elaboración propia con base en Kahneman (2011).

2. En el entorno de envejecimiento poblacional y de menor tasa de natalidad es importante que cada trabajador sea responsable de parte de su retiro. El Estado hoy apoya brindando una red de protección básica y universal, pero no puede asumir toda la responsabilidad.

3. Las personas crean un patrimonio financiero que con el paso de los años se vuelve relevante.

La estructura operativa del SAR considera que cada cuenta pertenece a un trabajador y en esta se depositan las cuotas obligatorias del SAR. Las Afores reciben estos recursos y los invierten de conformidad con el marco legal para obtener rendimientos que aumentan el saldo de ahorro de los trabajadores.

La Ley establece que el uso de los recursos es hasta el momento del retiro y solo prevé que se puede disponer de manera parcial en caso de desempleo o matrimonio. Consistente con que el destino de los recursos es para la etapa de retiro, la propia Ley define que las cuentas no son embargables.

Lo siguiente es entender la perspectiva de las personas dueñas de la cuenta respecto de esta. En la figura 3 se plantean cinco aspectos relacionados con el funcionamiento

de la cuenta, las restricciones que tiene y sobre la interacción del individuo con la cuenta.

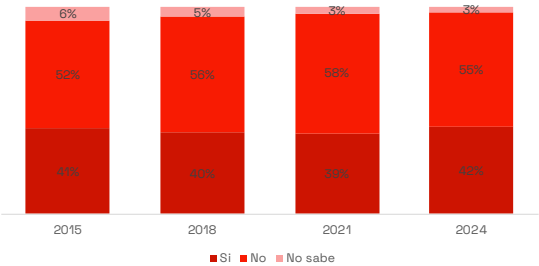
Las características anteriores hacen que la relación con la cuenta individual SAR sea diferente a la que se tiene con otros productos financieros. Si bien los trabajadores consideran que los recursos de esta son parte de su patrimonio financiero, en lo cotidiano la perciben distante ya que pueden decidir poco sobre ella y no hacen transacciones.

Lo anterior contrasta con lo que sucede cuando ahorran una parte de sus ingresos mensuales: la persona decide conscientemente cuánto ahorrar y dónde invertirlo. En la cuenta individual el trabajador no decide el monto ni ve cómo llega el dinero a su cuenta. El depósito lo hace su patrón por su cuenta. Estas características inherentes al producto lo llevan a que sea distante para las personas. Reconociendo la realidad anterior, el reto para el sector es cómo promover la cercanía de las personas con su cuenta.

Está documentado en la literatura de economía del comportamiento que las personas no siempre toman las decisiones óptimas desde el punto de vista de racionalidad económica. Una explicación de Kahneman¹ es que los individuos deciden con base en heurísticos, que son reglas de cálculo simples que facilitan una toma de decisiones rápida y con esfuerzo mental acotado. En muchos casos hay sesgos

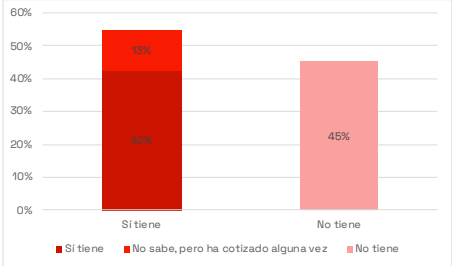
1 Kahneman, D. (2011). Thinking, Fast and Slow. Ed. Farrar, Straus and Giroux.

Gráfica 2 | Población de 18 a 70 años que tienen cuenta SAR



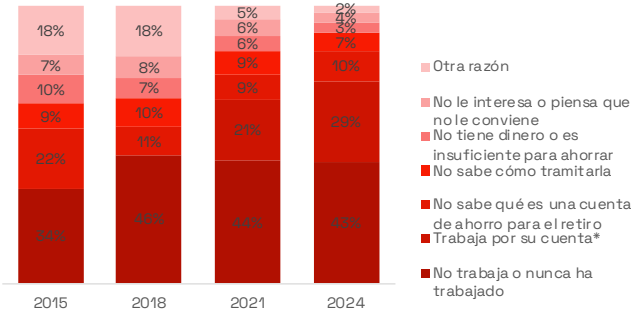
Fuente: ENIF 2015, ENIF 2018, ENIF 2021, ENIF 2024.

Gráfica 3 | Estimación de Inclusión ampliada de la cuenta SAR



Fuente: ENIF 2024.

Gráfica 4 | Razón por la cual no se tiene una cuenta SAR



Fuente: ENIF 2015, ENIF 2018, ENIF 2021, ENIF 2024.

implícitos en los heurísticos. En la figura 4 se incluyen cuatro sesgos que están presentes en las decisiones de las personas al momento de ahorrar para su retiro.

Sobre el tema específico de ahorro para el retiro, Thaler and Benartzi² argumentan que ahorrar de manera voluntaria para la jubilación es difícil por distintas razones, dos de ellas son: uno, que no existe un heurístico sencillo que les indique a las personas cuánto sería deseable ahorrar de manera voluntaria; y dos, que se requiere mucha fuerza de voluntad para hacer el ahorro adicional de manera constante durante muchos años. Esto último es una manifestación del sesgo del presente.

II EVIDENCIA DE LA ENIF 2024 SOBRE EL SAR

En esta sección se presenta una serie de gráficas con datos sobre la tenencia de la cuenta del SAR y la opinión de las personas respecto de su cuenta, de acuerdo con varias ediciones de la Encuesta Nacional de Inclusión Financiera (ENIF).

La primera pregunta es sobre la tenencia de una cuenta del SAR. La gráfica 2 muestra que entre 2015 y 2024 la proporción de las personas que respondieron que tienen una cuenta se ha mantenido sin cambio en un promedio cercano a 40%.

El 42% de personas con cuenta del SAR en 2024 equivale a 36.5 millones de individuos. Si uno contrasta este dato con el total de cuentas registradas del SAR a mayo de 2025, que eran 51.2 millones, la brecha es muy grande. El diferencial real es aún mayor si se considera

que hay 17.5 millones de cuentas asignadas. Parte de la brecha se puede explicar por el desconocimiento de las personas que tienen una cuenta.

La encuesta incorporó una pregunta en 2024 dirigida a las personas que declararon no tener una cuenta SAR. Se les cuestionó si alguna vez habían cotizado al IMSS o al ISSSTE. Se estima que 10.9 millones de personas tienen una cuenta SAR, pero no lo saben. Al considerar a estas personas el nivel de inclusión del producto sube a 55%.

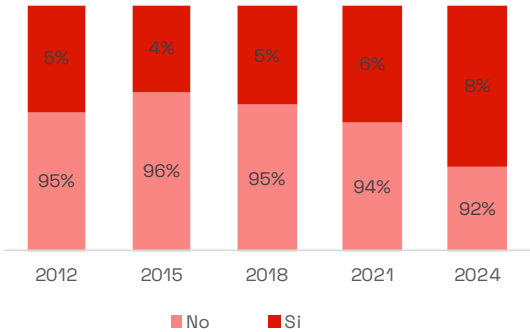
Otra pregunta que ayuda a entender la brecha es la razón por la que no tienen cuenta. La principal es que no trabajan o nunca han trabajado, y la segunda es que trabajan por cuenta propia. Ambos casos no son totalmente excluyentes de no tener una cuenta. En el primero solo es válido para los que nunca han trabajado. Por otra parte, no todos los que trabajan por su cuenta no tienen este producto.

Uno de los grandes retos del Sistema es justamente que la gente se acerque a su cuenta, empezando por saber que la tienen. La causa raíz de un bajo conocimiento respecto de la tenencia real es la propia operativa del SAR. La cuenta se abre cuando se asigna un número de seguro social a una persona, entra a un empleo formal y recibe recursos. Dado que el trabajador no interviene en el proceso, no tiene visibilidad y, por eso, declaran no tener el producto cuando la realidad es distinta.

La siguiente pregunta está relacionada con el artículo de Thaler and Benartzi³: Ahorro voluntario. La opción de ahorro voluntario con deducibilidad fiscal está habilitada desde que inició el SAR. En este tiempo la proporción

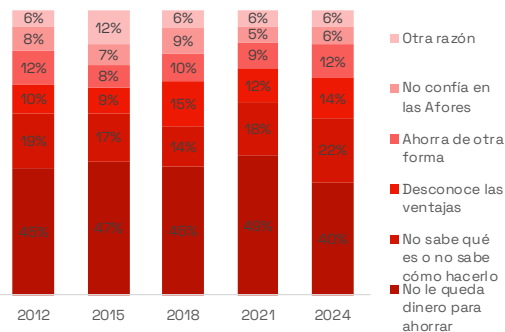
2 Thaler, R and Shlomo, B. (2004). Save More Tomorrow: Using Behavioral Economics to Increase Employee Savings. Journal of Political Economy.
3 Thaler, R and Shlomo, B. (2004). Save More Tomorrow: Using Behavioral Economics to Increase Employee Savings. Journal of Political Economy.

Gráfica 5 | Proporción de cuentas SAR que hicieron ahorro voluntario



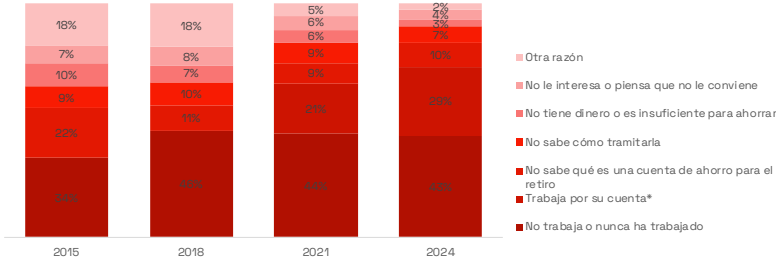
Fuente: ENIF 2012, ENIF 2015, ENIF 2018, ENIF 2021, ENIF 2024.

Gráfica 6| Razones por las que no se hace ahorro voluntario



Fuente: ENIF 2012, ENIF 2015, ENIF 2018, ENIF 2021, ENIF 2024.

Gráfica 7 | Población que tiene contacto con su Afore



Fuente: ENIF 2024.

de personas que realizan ahorro voluntario ha aumentado ligeramente, pero el 8% es muy bajo como se puede apreciar en la gráfica 5.

Hay un dato adicional que es relevante, pero la ENIF no da visibilidad: si se hace de manera consistente o no. La estimación de flujo de ahorro voluntario neto de intereses para 2024 es de 30 mil millones de pesos. Si se considera el dato de número de cuentas que hicieron ahorro voluntario y se obtiene el promedio da un monto de 10,400 pesos anuales que es bajo y nos indica que quienes hacen ahorro voluntario por montos mayores y de manera constante son una minoría dentro del 8%.

Entre las razones por las cuales no se realizan aportaciones voluntarias destaca que un 40% dice que no le queda dinero para ahorrar. Esta es una realidad de muchas personas en México que el sector no puede cambiar. Los porcentajes se pueden ver en la gráfica 6.

Otras de las respuestas indican que el sector tiene un área de oportunidad para promover de forma efectiva el ahorro voluntario. Se trata de quienes contestaron que no saben cómo hacerlo y los que desconocen las ventajas, que es casi un tercio de la población que no hace ahorro voluntario, por lo tanto, dado que la cuenta SAR es un producto distante, un elemento esencial es que exista buena comunicación entre Afore y cliente.

En la gráfica 7 se puede ver que el porcentaje de la población que recibe su estado de cuenta o hace la consulta por medios digitales es de 63%. Es decir, más de un tercio de la gente que declaró tener cuenta no recibe información. El reto para el sector es importante.

El diferencial de 6% que conoce el saldo de su cuenta individual por algún medio de consulta electrónica, junto con la información de la ENIF que indica que solo el 37% de la gente que tiene cuenta SAR ha realizado consultas o movimientos, nos da evidencia de una baja interacción.

III RECOMENDACIONES PARA ATENDER LOS RETOS EN MATERIA DE EDUCACIÓN FINANCIERA RESPECTO AL SAR.

Es evidente que hay grandes retos en materia de educación financiera en el SAR. Con base en los análisis se sugieren cinco acciones para ayudar a mejorar el conocimiento del SAR:

1. Usar los datos del cliente y la tecnología para dar soluciones personalizadas a cada cuentahabiente del SAR respecto de las reglas que le son aplicables, dónde se ubica y que acciones son deseables. Un ejemplo es utilizar el dato de semanas cotizadas para informar al trabajador lo que le falta para llegar al mínimo requerido y decir si, dado el comportamiento a la fecha llegará.
2. Diseñar una estrategia para procurar que la cuenta SAR sea más cercana a las personas y mejorar el aprecio social de este producto.
3. Hacer una propuesta de promoción del ahorro voluntario basada en economía del comportamiento focalizada en el segmento para el que es fundamental usar este mecanismo para fortalecer su ingreso en el retiro.
4. Mejorar la comunicación vía el estado de cuenta en dos dimensiones: entrega y contenido.
5. Promover el uso de aplicaciones y canales digitales buscando una mayor adopción tecnológica por parte de los clientes del Sistema, así como una interacción más frecuente con la cuenta.

SEGUROS: INSTRUMENTOS PARA MITIGAR RIESGOS Y PROTEGER EL PATRIMONIO

OSCAR VALDIVIA ROJAS | SOCIO DEL GRUPO ASESOR EN NEGOCIOS SOSTENIBLES

EMILIO M. ILLANES DIAZ RIVERA | SOCIO DEL GRUPO ASESOR EN NEGOCIOS SOSTENIBLES

Este apartado explora el rol del seguro desde una perspectiva integral, abordando sus fundamentos técnicos y sociales, así como su participación como actividad de servicios y agente de inversión e impulso financiero. También analiza el papel que desempeñan los seguros dentro de la economía mexicana, desde su función estabilizadora y promotora de la inversión, hasta su impacto en la resiliencia empresarial, la inclusión financiera y la protección patrimonial de los hogares. Además, se consideran las barreras estructurales que impiden su expansión y las oportunidades estratégicas que ofrece el entorno actual, demostrando que la evolución del seguro ha permitido su adaptación a distintos contextos culturales, económicos y tecnológicos que tienen como finalidad brindar estabilidad frente a lo inesperado al ofrecer un servicio intangible cuyo valor radica en la promesa de cobertura, la cual genera confianza y reduce la incertidumbre en los individuos y empresas.

I PRINCIPIOS DEL SEGURO

El contrato de seguro surge como una herramienta mediante la cual una persona o entidad (el asegurado) transfiere el riesgo (ver definición y clasificación en el cuadro 1, Riesgo: definición y clasificación) a una compañía aseguradora a cambio del pago de una prima. A través de este mecanismo, el asegurado obtiene la promesa de indemnización en caso de que se materialice el riesgo cubierto en la póliza.

El riesgo, en términos generales, puede definirse como la posibilidad de que ocurra un evento que genere consecuencias negativas. En el ámbito económico y financiero se asocia a la posibilidad de pérdida o daño, lo cual lo convierte en una variable clave en la toma de decisiones. Desde el punto de vista técnico, el riesgo se caracteriza por tres elementos fundamentales: posibilidad de ocurrencia, impacto económico del evento y grado de incertidumbre que lo rodea.

No todos los riesgos son asegurables, pues para ello se requiere que sean aleatorios, cuantificables y que afecten a una gran masa de personas de manera independiente. Los riesgos pueden catalogarse dependiendo del ámbito en que se analicen. En el campo del seguro, las clasificaciones más relevantes son:

Para que un riesgo sea asegurado debe cumplir con ciertas características: ser incierto, cuantificable económicamente, ajeno a la voluntad del asegurado

y susceptible de agruparse estadísticamente. Estas características permiten que las pérdidas individuales sean cubiertas por el fondo común formado con las primas pagadas por todos los asegurados. Por lo tanto, el seguro no elimina el riesgo, sino que lo redistribuye entre una colectividad de asegurados mediante un principio fundamental: la solidaridad.

1. Solidaridad

La solidaridad es el principio ético y técnico más importante del seguro. En términos prácticos, implica que un grupo de personas (la comunidad asegurada) contribuye a un fondo común mediante el pago de primas. Cuando uno de ellos sufre una pérdida, se utiliza ese fondo para indemnizarlo.

Este principio se basa en la ley de los grandes números y en la dispersión del riesgo: no todos los asegurados sufrirán una pérdida al mismo tiempo. Esta lógica permite que las primas sean accesibles y que las aseguradoras mantengan su solvencia.

La solidaridad también tiene una dimensión social: mediante el seguro se protege a personas vulnerables frente a eventos como enfermedades, accidentes o desastres naturales. En muchos países, los seguros sociales obligatorios (como salud o pensiones) operan bajo este principio, asegurando la equidad en el acceso a servicios esenciales.

2. Indemnización

Cuadro 1. Riesgo: definición y clasificación

El riesgo, en términos generales, puede definirse como la posibilidad de que ocurra un evento que genere consecuencias negativas. En el ámbito económico y financiero se asocia a la posibilidad de pérdida o daño, lo cual lo convierte en una variable clave en la toma de decisiones. Desde el punto de vista técnico, el riesgo se caracteriza por tres elementos fundamentales: posibilidad de ocurrencia, impacto económico del evento y grado de incertidumbre que lo rodea.

No todos los riesgos son asegurables, pues para ello se requiere que sean aleatorios, cuantificables y que afecten a una gran masa de personas de manera independiente. Los riesgos pueden catalogar dependiendo del ámbito en que se analicen. En el campo del seguro, las clasificaciones más relevantes son:

Riesgos puros	Riesgos especulativos
Existe la posibilidad de pérdida o de no ocurrencia del evento. No hay posibilidad de ganancia. Ejemplo: un accidente automovilístico.	Pueden generar tanto pérdidas como ganancias. Son comunes en el ámbito de las inversiones financieras. Ejemplo: invertir en la bolsa de valores.
Riesgos particulares	Riesgos catastróficos
Afectan a una persona o entidad específica. Por ejemplo, el robo de un automóvil.	Afectan a una comunidad, región o país. Por ejemplo, un terremoto o una pandemia.

La manera en que las personas perciben el riesgo está influenciada por factores culturales, emocionales y contextuales. No todos los individuos evalúan el riesgo de la misma forma, y en muchas ocasiones se subestiman o sobreestiman las probabilidades de ocurrencia de ciertos eventos. Esta percepción subjetiva puede influir negativamente en la toma de decisiones, especialmente cuando se ignora la importancia de contar con mecanismos de protección adecuados. En México, esta percepción ha influido en la baja adopción del seguro como herramienta de gestión del riesgo. La idea de que "a mí no me va a pasar" es aún prevalente, lo cual se traduce en una baja cultura de prevención.

Significa que el asegurado será compensado por la pérdida sufrida hasta el límite acordado, pero sin obtener una ganancia injustificada. Este principio garantiza la equidad y evita el incentivo al fraude.

El monto de la indemnización se determina con base en criterios técnicos y periciales, considerando el tipo de cobertura, las condiciones de la póliza y la evaluación del siniestro. Por ejemplo, en un seguro de automóvil, la indemnización puede cubrir desde la reparación hasta el valor comercial del vehículo, dependiendo de las cláusulas contractuales.

La relación entre solidaridad e indemnización es complementaria. La primera permite formar el fondo común, y la segunda regula su distribución justa. Ambas aseguran la sostenibilidad del sistema y refuerzan la confianza entre asegurados y aseguradoras.

II APORTACIÓN DEL SEGURO

El sector asegurador forma parte de las actividades de servicios junto con la banca, los servicios legales, el comercio y otros sectores no productivos en términos materiales, pero esenciales para el funcionamiento de la economía. El seguro ofrece un servicio intangible cuyo valor radica en la promesa de cobertura, la cual genera confianza y reduce la incertidumbre en los individuos y empresas.

En México, el sector asegurador ha consolidado su papel dentro de las actividades de servicios financieros. Según la Asociación Mexicana de Instituciones de Seguros (AMIS), más de 662 mil personas están empleadas directa o indirectamente en el sector. Las aseguradoras operan con

altos estándares regulatorios y de solvencia bajo la supervisión de la Comisión Nacional de Seguros y Fianzas (CNSF).

1. Garantes del cumplimiento

En este marco, la Comisión Nacional para la Protección y Defensa de los Usuarios de Servicios Financieros (Condusef) cumple un papel fundamental como órgano desconcentrado de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP). Su misión es promover la equidad en las relaciones entre los usuarios y las instituciones financieras, ofreciendo herramientas y servicios de información, asesoría, conciliación y defensa legal al brindar orientación gratuita sobre productos financieros, incluidos seguros de todo tipo; actuar como mediador en controversias entre aseguradoras y asegurados a través de procedimientos de conciliación y dictamen técnico; evaluar, calificar y publicar indicadores de desempeño de las aseguradoras; supervisar la redacción clara, sencilla y sin cláusulas abusivas en los contratos de adhesión; así como publicar estadísticas de quejas y sanciones.

Entre las principales herramientas tecnológicas de la Condusef se encuentran:

- 1. **Buró de Entidades Financieras.** Plataforma en línea que permite consultar el comportamiento y desempeño de las aseguradoras, así como conocer sanciones, productos registrados, comisiones y reclamaciones.
- 2. **Simulador de seguros.** Aplicación que permite comparar precios, coberturas y condiciones de seguros de vida, autos y gastos médicos.
- 3. **Registro de Contratos de Adhesión de Seguros (RECAS).** Base de datos donde los

Cuadro 2. El seguro: sistema de apoyo colectivo

Características: El seguro más allá de ser un simple contrato entre dos partes representa un sistema de apoyo colectivo que se fundamenta en principios éticos y económicos como la solidaridad y la indemnización, es decir, el seguro debe resarcir al asegurado en la medida del daño sufrido, sin que exista enriquecimiento. Para que la indemnización se lleve a cabo debe contemplar:

Concepto	Características
Buena fe	Ambas partes deben actuar con honestidad. El asegurado debe declarar con veracidad las circunstancias del riesgo y el asegurador informar con claridad las condiciones de la póliza.
Interés asegurable	Debe existir una relación económica entre el asegurado y el bien asegurado. Es decir, el asegurado debe sufrir una pérdida si ocurre el siniestro.
Contribución	En caso de existir más de un seguro sobre el mismo riesgo, cada aseguradora participa proporcionalmente en el pago de la indemnización.
Subrogación	Una vez que el asegurador paga la indemnización puede ejercer los derechos del asegurado frente al tercero responsable.
Causa próxima	Para determinar si procede la cobertura, se debe identificar cuál fue la causa directa del daño.

usuarios pueden consultar las condiciones generales autorizadas de los seguros ofertados por cada aseguradora.

4. **Sistema de Registro de Prestadores de Servicios Financieros (SIPRES).** Portal con datos actualizados de agentes, asesores y entidades financieras autorizadas.

Estos servicios fomentan la transparencia, la competencia y el acceso informado al seguro como producto financiero. Asimismo, la Condusef promueve campañas de educación financiera para que los usuarios comprendan mejor sus derechos, el alcance de las coberturas y los procedimientos para ejercer sus reclamaciones.

2. Protección: Ley de Instituciones de Seguros y de Fianzas

El fortalecimiento institucional de la Condusef, así como su coordinación con la CNSF y otras autoridades del sistema financiero, son factores clave para consolidar un entorno de protección al usuario que impulse el desarrollo sostenible del sector asegurador mexicano.

La protección de los usuarios de seguros es un componente clave del sistema financiero mexicano. La Ley de Instituciones de Seguros y de Fianzas (LISF) establece obligaciones claras que deben cumplir las aseguradoras para garantizar que los contratos sean comprensibles, equitativos y accesibles. Algunas de las obligaciones son: información transparente sobre las condiciones del contrato, exclusiones, coberturas y procesos de reclamación; periodos de gracia para el pago de primas y procedimientos de rescisión ajustados a derecho; evaluación de necesidades del cliente antes de la contratación, con

Tabla 1. Penetración del Seguro

País	Penetración PIB (%)
México	2.64
Estados Unidos	11.6
Japón	10.3
Promedio América Latina	3.1
Promedio OCDE	9.3

Fuente: AMIS 2024

el fin de ofrecer productos adecuados; así como registro obligatorio de todos los productos de seguro ante la CNSF para su aprobación y vigilancia.

3. Retos y tendencias del marco normativo

El marco regulatorio mexicano está alineado con estándares internacionales (Solvencia II y la Asociación Internacional de Supervisores de Seguros, IAIS, por su siglas en inglés), pero enfrenta desafíos como:

- Inclusión de seguros digitales.
- Supervisión proporcional para microseguros.
- Regulación de InsurTechs.
- Fomento a la innovación sin riesgo sistémico.

La LISF y la CUSF deberán evolucionar para responder a un entorno cada vez más cambiante, competitivo y digital. La clasificación y regulación de los tipos de seguros en México constituye un sistema estructurado y robusto, diseñado para garantizar la protección del asegurado y la solvencia del sector. La LISF y la CUSF forman una base jurídica moderna que permite el desarrollo de productos diversos adecuados a las necesidades de la población y alineados con buenas prácticas internacionales.

No obstante, es necesario fortalecer la cultura del seguro, la innovación en productos y la accesibilidad para sectores vulnerables. El futuro del seguro en México dependerá de la capacidad del marco legal para adaptarse a los nuevos riesgos, tecnologías y demandas sociales.

III ACTIVIDAD ECONÓMICA Y FINANCIERA

El seguro tiene un impacto significativo en la economía. Primero, al proteger el patrimonio de personas y empresas reduce la vulnerabilidad financiera y permite la continuidad de actividades productivas; segundo, al acumular grandes volúmenes de recursos mediante las primas, las aseguradoras se convierten en inversionistas institucionales que canalizan fondos hacia el desarrollo económico.

En 2024, las primas emitidas en México alcanzaron 927.4 mil millones de pesos, lo que equivale al 2.64% del PIB. Según datos de la AMIS, en 2024 las primas totales llegaron a 908 mil millones de pesos, con una siniestralidad promedio del

Tabla 2. Porcentaje de población con seguro voluntario de vida

País	%
México	10
Chile	45
Brasil	38
Colombia	29
Estados Unidos	72

Fuente: AMIS 2024

64.2%. El seguro de vida representa el 41.3% del mercado, seguido por el de daños (21.3%) y el de gastos médicos (18.7%).

Las inversiones del sector asegurador superaron 2.4 billones de pesos, con más del 46% destinados a instrumentos gubernamentales de bajo riesgo. Esto no sólo apoya las finanzas públicas, sino que también fortalece el sistema financiero y promueve la estabilidad macroeconómica.

Además, el seguro incentiva la formalización económica. Las empresas que contratan seguros tienden a cumplir con estándares más altos de seguridad, cumplimiento legal y gestión de riesgos. Esto genera un entorno más competitivo y transparente.

El seguro también es un actor clave en el sistema financiero. Las aseguradoras participan activamente en los mercados de capitales, financian proyectos de infraestructura y ofrecen productos de ahorro e inversión como los seguros dotales¹, los seguros de retiro y las rentas vitalicias.

La integración entre seguros y productos financieros permite diseñar soluciones personalizadas que combinan protección y rentabilidad. Por ejemplo, los seguros *unit linked* permiten invertir en portafolios diversificados con beneficios fiscales. El crecimiento del sector asegurador está vinculado a la expansión del sistema financiero en su conjunto. Una mayor inclusión financiera implica también una mayor penetración del seguro, lo que a su vez genera mayor resiliencia económica.

1. Seguros en México y en el mundo

En países desarrollados, el seguro es parte integral de la vida cotidiana. La penetración (primas como porcentaje del PIB) supera el 9% en promedio en los países de la OCDE. Suiza, Japón, Francia, Reino Unido y Estados Unidos destacan con tasas superiores al 10% del PIB. Estos países cuentan con una amplia oferta de productos, una regulación robusta, cultura de prevención y educación financiera desde la infancia. Además, los seguros forman parte del diseño de políticas públicas (salud, pensiones, riesgos laborales, etc.).

La baja penetración del seguro en la población refleja el rezago en cobertura y la oportunidad de crecimiento para las 84 aseguradoras activas México, especialmente a través de productos innovadores, digitales y accesibles.

1 Un seguro dotal es una combinación de seguro de vida y ahorro que, al vencimiento del plazo contratado, devuelve al titular la suma de dinero que se estableció, o a sus beneficiarios, si el titular fallece antes de ese plazo. Es un instrumento financiero para alcanzar metas a mediano o largo plazo, como la educación de los hijos o el retiro, que ofrece un ahorro garantizado y protección integral.

Tabla 3. Explicación y consecuencias

La baja penetración se explica por factores como:	La falta de seguros genera efectos negativos significativos:	En términos macroeconómicos los seguros contribuyen a:
Alta informalidad laboral (más del 50%).	Familias en pobreza o endeudamiento por enfermedades o accidentes.	Aumentar la estabilidad financiera.
Falta de educación financiera.	Empresas vulnerables ante incendios, robos o eventos naturales.	Reducir el costo de los siniestros imprevistos.
Desconfianza en las instituciones.	Baja resiliencia ante fenómenos catastróficos (huracanes, terremotos).	Liberar recursos públicos al asumir riesgos privados.
Percepción errónea del riesgo.	Sobreendeudamiento del Estado ante desastres, por no transferir el riesgo al sector privado.	Estimular la inversión a largo plazo.
Precios poco accesibles para sectores vulnerables. *		Fortalecer el crédito y el crecimiento empresarial.

Fuente: AMIS 2024
*En países como Chile, Brasil y Colombia las estrategias gubernamentales y alianzas público-privadas han incrementado la cobertura de seguros de salud, vida y propiedad.

Tabla 4. Aseguradoras y productos

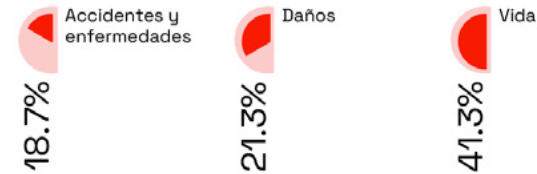


Gráfico 1. Acciones recomendadas para ampliar el uso de los seguros



Según la Encuesta Nacional de Inclusión Financiera (ENIF) de 2024, solo el 7.5% de los mexicanos cuenta con un seguro de gastos médicos mayores. No obstante, existen las condiciones para el desarrollo del sector asegurador, debido a que más de 60 millones de personas económicamente activas no tienen seguro; hay una expansión del comercio electrónico y canales digitales lo que facilita la modalidad de InsurTech; la reforma de pensiones plantea la necesidad de seguros complementarios; además se registra una demanda creciente por seguros ambientales y catastróficos.

En México actualmente operan 84 aseguradoras autorizadas, bajo la supervisión de la CNSF. Estas empresas ofrecen productos en tres grandes segmentos del total de las primas:

Por otro lado, el desarrollo de microseguros², seguros paramétricos³ y seguros inclusivos⁴ puede abrir mercados no tradicionales y atender a sectores históricamente desprotegidos. Las acciones recomendadas para ampliar la protección se plantean en el gráfico 1.

El seguro representa una oportunidad estratégica para fortalecer la economía, reducir la pobreza, impulsar la equidad y aumentar la resiliencia social. Comparado con otros países, México muestra un rezago importante, pero también una capacidad de crecimiento destacada.

Cerrar la brecha de protección es una tarea compartida entre gobierno, sector privado, instituciones educativas y ciudadanía. La experiencia internacional demuestra que es posible construir sistemas aseguradores más inclusivos, eficientes y sostenibles, con beneficios tanto para el desarrollo económico como para la calidad de vida de las personas.

2. Inversionista institucional

Uno de los impactos menos visibles, pero más significativos del sector asegurador es su papel como inversionista institucional. Las primas recolectadas por las aseguradoras se canalizan hacia portafolios diversificados, principalmente en instrumentos del gobierno federal y deuda corporativa.

A finales de 2024, las inversiones del sector

asegurador superaron los 1.6 billones de pesos. Esta masa de recursos financia proyectos de infraestructura, fortalece las finanzas públicas y aporta liquidez al sistema financiero.

Las empresas que cuentan con seguros son más resistentes ante eventos disruptivos. Ya sea una pandemia, un ciberataque, un incendio o un desastre natural, el seguro les permite continuar operando, pagar nóminas, reponer activos y mantener su posición en el mercado.

En sectores estratégicos como manufactura, agroindustria y transporte, la adopción de seguros está correlacionada con una mayor productividad, menor rotación y mejor acceso al financiamiento. El seguro es también un instrumento de inclusión financiera. A través de productos accesibles y adaptados, permite a hogares de bajos ingresos enfrentar emergencias sin caer en pobreza extrema. Ejemplos exitosos son los microseguros, los seguros agrícolas subsidiados y las coberturas paramétricas ante fenómenos climáticos.

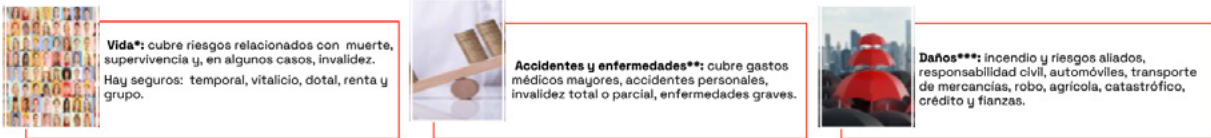
No obstante, solo el 22.9% de los adultos

2 Un microseguro es un producto financiero diseñado para proteger a personas de bajos ingresos o microempresarios contra riesgos específicos como enfermedades, accidentes, desastres naturales o pérdida de bienes, a través de primas pequeñas y condiciones simples. Su objetivo es la inclusión financiera.
3 Pólizas que activan su pago con base en el alcance de un parámetro o índice predefinido, como la magnitud de un terremoto o la cantidad de lluvia, en lugar de las pérdidas físicas individuales. Estos seguros ofrecen una compensación rápida y predecible, ya que eliminan la necesidad de inspecciones detalladas de daños y se basan en datos objetivos y tecnología como estaciones meteorológicas y satélites.
4 Pólizas diseñadas para ofrecer protección financiera a grupos desatendidos o subatendidos por el sistema formal, como hogares de bajos ingresos, microempresarios y personas con discapacidad. Su objetivo principal es fortalecer la resiliencia de estos segmentos de la población ante riesgos como enfermedades, accidentes o desastres naturales, al tiempo que promueven la inclusión financiera y cierran brechas económicas.

Tabla 4. Oportunidades y obstáculos del sector asegurador

Oportunidades	Obstáculos
Baja educación financiera.	Digitalización y modelos InsurTech.
Alta informalidad laboral.	Seguros paramétricos ante riesgos climáticos.
Dificultad de acceso en zonas rurales y marginadas.	Alianzas público-privadas (ej. salud y educación).
Productos poco flexibles o mal comunicados.	Productos vinculados al ahorro y la inversión.
Falta de incentivos fiscales o regulatorios.	Integración con programas sociales y laborales.

Gráfico 2 . Tipos de seguros



*Estos productos pueden tener fines de protección familiar, ahorro, inversión o previsión social. En la LISF, el seguro de vida incluye todos aquellos contratos que implican el pago de una suma asegurada derivada de la muerte o la vida del asegurado.

** Su finalidad es proteger la salud física y financiera del asegurado. La LISF exige que estos seguros cuenten con tarifas y reservas técnicas específicas, dada la volatilidad de su siniestralidad. Durante los últimos años, este ramo ha cobrado gran relevancia debido al envejecimiento poblacional, el aumento en los costos médicos y la conciencia creciente sobre la salud.

*** Comprende una amplia variedad de coberturas patrimoniales diseñadas para proteger los bienes materiales y responsabilidades de las personas físicas y morales.

Tabla 5. Seguros de daños. Especificaciones

Subramo	Cobertura
Incendio y riesgos aliados	Daños materiales causados por fuego, rayo y explosión, así como fenómenos naturales como huracanes, terremotos o inundaciones, dependiendo de la extensión contratada. Es común en bienes inmuebles, maquinaria e inventarios.
Responsabilidad civil	Protege al asegurado frente a reclamaciones de terceros por daños materiales o lesiones personales que sean atribuibles a su actuación. Puede aplicarse a personas, empresas, profesionistas o productos.
Automóviles	Daños al vehículo asegurado, responsabilidad civil por daños a terceros, asistencia vial y cobertura por robo total o parcial. Es uno de los seguros más difundidos, especialmente por su carácter obligatorio en ciertas entidades federativas.
Transporte de mercancías	Ampara los bienes durante su traslado por vía terrestre, aérea o marítima, cubriendo pérdidas o daños derivados de accidentes, robos o fenómenos naturales.
Robo	Sustracción violenta o clandestina de bienes asegurados. Puede ser contratado para proteger domicilios particulares, comercios, bodegas o valores en tránsito.
Agrícola	Cultivos, ganado e infraestructura rural frente a riesgos climáticos como heladas, sequías o inundaciones, así como enfermedades y plagas. Es esencial en zonas rurales con alta exposición climática.
Catastrófico	Eventos de gran magnitud que causan daños extensivos, como terremotos, huracanes o erupciones volcánicas. Se utiliza tanto en coberturas patrimoniales como en modelos paramétricos.
Crédito y fianzas	Aunque las fianzas tienen un tratamiento jurídico especial, se agrupan en este ramo por similitud funcional. El seguro de crédito protege frente al incumplimiento de pagos por parte de deudores, mientras que las fianzas garantizan obligaciones legales o contractuales frente a un tercero.

Fuente: AMIS

*Cada subramo tiene condiciones particulares de aseguramiento, métodos de valuación y criterios técnicos para la suscripción, lo que obliga a las aseguradoras a especializarse en función del tipo de riesgo cubierto.

mexicanos cuenta con algún tipo de seguro y menos del 10% tiene protección contra enfermedades o invalidez. La ampliación de la cobertura es una tarea pendiente para reducir la desigualdad y fortalecer la cohesión social, pero, así como existen oportunidades también hay obstáculos.

El sector asegurador en México tiene una doble vocación: proteger y desarrollar. Su función estabilizadora contribuye a la seguridad económica de millones de hogares y empresas, mientras que su capacidad inversora lo posiciona como un actor relevante del sistema financiero nacional.

Aumentar la penetración del seguro no es sólo una tarea del sector privado: requiere visión de Estado, cultura ciudadana y modelos de negocio innovadores. Solo así el seguro podrá cumplir su verdadero potencial como palanca de transformación económica y social. El impulso a la protección aseguradora debe ser parte de una política económica integral que articule finanzas públicas, bancarización, desarrollo regional y bienestar social.

3. Tipos de seguros

La Ley de Instituciones de Seguros y de Fianzas (LISF) y la Circular Única de Seguros y Fianzas (CUSF) establecen el marco legal y operativo que rige la actividad aseguradora en

el país. La LISF, promulgada en 2013 y en vigor desde abril de 2015, sustituyó a la antigua Ley General de Instituciones y Sociedades Mutualistas de Seguros. Su propósito es regular la organización y funcionamiento de las instituciones de seguros y fianzas, estableciendo principios de solvencia, protección al usuario y transparencia.

La LISF divide los seguros en tres grandes ramos: vida, daños, así como accidentes y enfermedades. Cada uno de estos ramos incluye una variedad de subramos, definidas de acuerdo con el tipo de riesgo que cubren. La ley también establece requisitos de capital, provisiones técnicas, mecanismos de inversión y reglas de conducta para cada tipo de operación.

La CUSF es el instrumento normativo que desarrolla y detalla las disposiciones de la LISF. En ella se precisan criterios contables, modelos de capital de solvencia, estructura de gobierno corporativo, requisitos de información y clasificación de productos.

La Circular también define los planes de seguro autorizados y las reglas para su comercialización, modificación y cancelación. Es fundamental para garantizar la transparencia y la correcta interpretación de los tipos de seguro.

Tabla 6. Otros tipos de seguros

Tipo	Incluye características
Obligatorios y sociales	Seguro de riesgos de trabajo (IMSS). Seguro de daños para automóviles federales de carga o pasaje. Seguro de responsabilidad civil profesional para ciertos gremios.
Los seguros sociales —como los de salud, invalidez y vida del IMSS e ISSSTE— funcionan bajo un esquema solidario y con regulación pública distinta a la LISF, aunque complementan el sistema de protección.	
Especializados	Seguros ligados a inversiones (unit linked). Seguros de pensiones derivados de leyes de seguridad social. Seguros paramétricos. Microseguros.
Supervisión y protección al consumidor	La protección de los usuarios de seguros es un componente clave del sistema financiero mexicano. La LISF establece obligaciones claras que deben cumplir las aseguradoras para garantizar que los contratos sean comprensibles, equitativos y accesibles. Estas disposiciones se complementan con la Ley de Protección y Defensa al Usuario de Servicios Financieros, que regula los derechos y mecanismos de defensa para los usuarios de cualquier institución financiera, incluidas las aseguradoras.

La LISF establece reglas claras para la suscripción, valuación de bienes y determinación de la suma asegurada. Algunas coberturas, como el seguro obligatorio de responsabilidad civil para vehículos, se regulan también a través de normas específicas.

IV CONCLUSIONES

El sector asegurador en México tiene una regulación sólida y está bien supervisado por la CNSF y la CONDUSEF. Los índices de capitalización de las aseguradoras son más que suficientes para garantizar sus obligaciones; sin embargo, la penetración de seguros es baja: apenas 2.64% del PIB, frente al 3.1% promedio en América Latina y 9.3% en la OCDE.

Cabe señalar que en el comparativo internacional que realiza la OCDE, la penetración únicamente se mide con la colocación de primas por parte de las compañías privadas. Esto genera un sesgo hacia los países en los que el sector privado ha tomado el lugar del Estado en la previsión de la seguridad social. Al incluir la seguridad social del Estado mexicano (IMSS e ISSSTE), la penetración sube a 6% respecto al PIB. En este sentido, para futuros estudios será importante tomar en cuenta las Pensiones del Bienestar que sin duda tendrán un impacto favorable para una mayor cobertura del seguro.

Existen fuertes barreras estructurales: informalidad laboral, baja educación financiera, desconfianza institucional, precios poco accesibles y escasa innovación de productos. La consecuencia es que millones de hogares y empresas permanecen expuestos a riesgos que podrían ser transferidos al sector asegurador, lo que debilita la resiliencia económica y social, por lo tanto, el sector asegurador, en conjunto con las autoridades, debe trabajar en:

1. Fomentar la educación financiera desde la escuela. La falta de cultura aseguradora en México tiene su raíz en la escasa educación financiera. Desde los niveles básicos de educación debería incorporarse un módulo práctico sobre riesgo, prevención y seguros. Esto permitiría que los jóvenes comprendan la importancia de transferir riesgos a una aseguradora, así como la utilidad de productos como vida, salud, vivienda y auto.

Además, se podrían implementar programas de educación financiera en universidades y centros de trabajo, apoyados por la AMIS y la SHCP. La clave está en pasar de ver el seguro como un gasto a entenderlo como una inversión en seguridad financiera.

2. Impulsar productos inclusivos y accesibles. El 56% de la población económicamente activa trabaja en la informalidad, lo que dificulta el acceso a seguros tradicionales. Aquí entran los microseguros (con coberturas simples y primas acordes a los flujos de la población objetivo) y los seguros paramétricos (que se activan automáticamente con base en un indicador).

Asimismo, los seguros digitales permiten contratar coberturas desde un celular, sin trámites extensos. La clave está en diseñar productos modulares y flexibles que se adapten a los ingresos variables de los trabajadores informales y de bajos ingresos.

3. Ampliar incentivos fiscales. El marco fiscal mexicano aún es limitado en cuanto a deducibilidad de primas. Expandir los beneficios fiscales para seguros de vida, gastos médicos y retiro incentivaría la contratación, especialmente entre las clases medias.

4. Incorporar tecnología. Las InsurTechs han revolucionado el sector en países desarrollados, reduciendo costos y simplificando procesos. En México, su desarrollo aún es incipiente, pero hay oportunidades claras en suscripción digital con inteligencia artificial, procesamiento de reclamaciones automatizado que reduzca tiempos de pago, así como big data y analítica predictiva para ajustar primas en función del comportamiento real de los asegurados. Esto no solo mejora la eficiencia de las aseguradoras, también aumenta la satisfacción y confianza del cliente.

5. Integrar seguros en programas sociales. Los programas sociales actuales pueden fortalecerse con seguros complementarios. Por ejemplo, un seguro básico de salud vinculado a apoyos sociales, seguros agrícolas colectivos dentro de programas de apoyo rural y seguros de vida incluidos en créditos hipotecarios subsidiados. De esta manera, se evita que los beneficiarios queden vulnerables ante eventualidades y se amplía el alcance del sector privado hacia segmentos de menores ingresos.

6. Combatir el fraude y fortalecer la confianza. El fraude en seguros (desde reclamaciones falsas hasta falsificación de pólizas) genera pérdidas millonarias y encarece las primas. Para erradicarlo se requieren sistemas de detección avanzada mediante inteligencia artificial y análisis de patrones; una base de datos nacional de fraudes compartida entre aseguradoras; así como mayor coordinación entre aseguradoras, CNSF y autoridades judiciales. Fortalecer la confianza en el sector es fundamental para que más ciudadanos lo vean como un aliado y no como una carga financiera.

7. Seguros obligatorios. Son clave para garantizar una cobertura mínima de protección social y patrimonial en sectores donde los riesgos afectan no solo al individuo, sino también a terceros o a la comunidad en general. En México existen algunos esquemas ya establecidos, pero su alcance es limitado y su cumplimiento irregular, tales como:

- **Seguro de responsabilidad civil para automóviles.** Es obligatorio en carreteras federales y algunos Estados, pero su fiscalización y adopción aún presentan deficiencias.
- **Seguros obligatorios específicos para ciertos gremios.** Por ejemplo, responsabilidad civil profesional en sectores como medicina, construcción o derecho), algunos existen, pero su aplicación y supervisión es desigual.

Por lo tanto, se requiere:

- **Universalizar el seguro obligatorio de autos,** vinculando el pago de la póliza con la verificación vehicular o el pago de tenencias y derechos. Esto incrementaría la protección vial y reduciría la carga financiera de los accidentes para las víctimas y el sistema de salud.
- **Ampliar seguros de responsabilidad civil profesional,** asegurando que médicos, ingenieros, constructores y abogados cuenten con coberturas mínimas que protejan a los usuarios de sus servicios.
- **Impulsar seguros obligatorios catastróficos para sectores estratégicos,** por ejemplo, vivienda en zonas de alto riesgo sísmico o agrícola en zonas de sequías recurrentes, con el fin de proteger el patrimonio familiar y reducir la necesidad de rescates gubernamentales.

RÉGIMEN FISCAL MEXICANO: INFORMAR Y EDUCAR PARA CUMPLIR

PEDRO ANTONIO AGUILAR DOMÍNGUEZ | SOCIO EN CHEVEZ RUIZ
ZAMARRIPA. MIEMBRO Y PRESIDENTE DEL COMITÉ NACIONAL DEL IMEF

JAIME DE LEÓN REYES | SOCIO EN CHEVEZ RUIZ ZAMARRIPA Y MIEMBRO
DEL COMITÉ NACIONAL DEL IMEF

El régimen fiscal mexicano se compone de un conjunto amplio de impuestos federales, estatales y municipales, siendo los de mayor recaudación y relevancia económica el Impuesto Sobre la Renta (ISR), el Impuesto al Valor Agregado (IVA) y el Impuesto Especial Sobre Producción y Servicios (IEPS). Tener conocimiento de cómo los cobran y cuál es su uso da claridad para cumplir con la obligación de pago de impuestos, que a la vez es uno de los retos más importantes de cualquier país.

La recaudación de impuestos implica contar con recursos para el desarrollo económico que como sociedad necesitamos y como personas o empresas requerimos para construir un buen historial o poseer una buena reputación tributaria que permita tomar las ventajas que implica estar en el sistema financiero formal que tiene un medio y un objetivo: la educación e inclusión financieras desde una perspectiva de responsabilidad compartida: informar y educar para cumplir. Por esto los autores se abocan a plantear las bases para cumplimiento tributario.

I EL SISTEMA FISCAL: TODOS PONEMOS, TODOS GANAMOS

A veces nos suena muy lejano el concepto de régimen fiscal, recaudación o tributos, pero en realidad hablamos de algo que nos toca vivir todos los días, porque el sistema fiscal no es otra cosa que las reglas para que el gobierno consiga recursos y pague cosas que necesitamos: luz en las calles, policías, hospitales, escuelas, puentes, parques...

Es como cuando en la familia se hace la "vaquita" para comprar el súper de la semana. Si uno no pone dinero, la comida no alcanza; si todos cooperan, se logra. Así, la sociedad junta recursos a través de los impuestos y con eso el gobierno cubre los gastos de la comunidad. No hay magia. El dinero que el gobierno usa para construir un hospital, repavimentar una avenida o pagar sueldos de médicos sale de los impuestos que todos aportamos.

El régimen fiscal mexicano se compone de un conjunto amplio de impuestos federales, estatales y municipales, siendo los de mayor recaudación y relevancia económica el Impuesto Sobre la Renta (ISR), el Impuesto al Valor Agregado (IVA) y el Impuesto

Especial Sobre Producción y Servicios (IEPS) los cuales, en conjunto, representan el 95%¹ de los ingresos tributarios federales estimados para el ejercicio fiscal 2025.

1. ¿Por qué nos cuesta trabajo hablar de impuestos?

Muchas personas creen que los impuestos son un castigo o un robo. Es comprensible: trabajamos mucho para ganar nuestro dinero y duele ver cómo una parte se nos va. Además, el tema fiscal se percibe enredado, lleno de términos complicados y letras chiquitas que nadie explica con claridad. Pero vale la pena mirarlo de otra forma: los impuestos son el precio que pagamos por vivir en una sociedad más organizada. Nadie puede construir solo una carretera o un hospital para su familia, por eso nos unimos para financiarlo colectivamente.

Podemos estar de acuerdo o no con la forma en que a veces el gobierno gasta, o exigir más transparencia, claro que sí. Eso es parte de ser ciudadanos responsables. Pero el impuesto como idea no es malo: es la herramienta para sostener la casa común.

¹ Congreso de la Unión. (2024). *Ley de Ingresos de la Federación para el ejercicio fiscal de 2025*. Diario Oficial de la Federación, 15 de noviembre de 2024. <https://www.dof.gob.mx/>



2. ¿Cómo nos cobran?

Aquí viene una pregunta de oro: ¿Por qué creo que pago impuestos por todos lados? La respuesta es porque el sistema fiscal mexicano, como el de muchos otros países, combina impuestos directos e indirectos. Los primeros son los que te descuentan de lo que ganas; por ejemplo, si trabajas y te pagan nómina, te quitan directo de tu ingreso el ISR. Los segundos son los que pagas cuando compras cosas: cada vez que consumes algo pagas IVA. No lo ves separado porque ya viene incluido en el precio.

Entonces, si compras una camisa en una tienda como parte del precio ya pagaste un impuesto (IVA), aunque no te des cuenta. Si te pagan tu salario, también pagas impuestos (ISR). Por eso a veces creemos que “nos cobran doble”, pero en realidad son dos tipos de impuestos, cada uno con su función.

Ahora que lo sabemos, suena lógico preguntar: ¿Por qué no cobran solo uno? La razón es que ambos impuestos ayudan a equilibrar la recaudación: los directos sirven para captar recursos según cuánto ganas; es decir, el que gana más, paga más. Los indirectos recaudan de toda la población, incluso de personas que no tienen ingresos formales, porque todos, hasta un turista extranjero, compran cosas y en la mayor parte de las compras hay IVA. Esto hace que el sistema sea más parejo: si alguien no trabaja formalmente, de todos modos contribuye cuando consume productos como parte de la economía formal.

3. ¿A dónde va mi dinero?

Una parte se va a mantener escuelas públicas, otra a pagar hospitales, construir carreteras, etcétera; también

se destina al sueldo de policías, bomberos, personal de gobierno que realiza trámites... Se va a cubrir los costos que implica tener los servicios mínimos para convivir en un país con 130 millones de personas. Piénsalo como la administración de una colonia gigante: hace falta pavimentar, iluminar, poner seguridad, recoger la basura, arreglar parques y todo cuesta.

Cuando todos cooperan con sus impuestos, el país puede crecer mejor porque hay recursos para invertir, proteger a los más vulnerables e impulsar proyectos, entre otras acciones. Por lo tanto, si la recaudación es baja, el gobierno termina pidiendo préstamos y se endeuda, lo que a la larga nos afecta a todos porque suben los intereses y los recursos alcanzan para menos cosas. Por esto es importante entender cómo funciona este “bote común” y procurar que sea justo, claro y bien usado.

II LA RECAUDACIÓN

En los últimos años hemos escuchado a las autoridades decir muchas veces: “No vamos a crear nuevos impuestos ni a subir los que ya existen”. Suena muy bien, porque a nadie le gusta que le cobren más, pero ¿cómo es que el gobierno logra recaudar cada vez más? La respuesta está en el uso de la tecnología, la digitalización y un mayor control. En pocas palabras: el Servicio de Administración Tributaria (SAT) se ha vuelto más eficiente y rápido para detectar a quién no está pagando lo que le corresponde.

Antes, si el gobierno quería revisar tu contabilidad enviaba a un auditor que revisaba montañas de papeles, archivos llenos de facturas, notas, recibos. Hoy, ya no hace falta. Gracias a los sistemas digitales, el SAT revisa

en segundos lo que antes tardaba meses, debido a que cruza los datos de las facturas electrónicas (CFDI), declaraciones, depósitos bancarios y hasta lo que reportan terceros sobre ti. De esta manera, puede detectar si lo que declaras coincide con lo que realmente vendes o ganas. Es como cuando usas la aplicación de tu banco para ver todos tus movimientos. Antes llevabas tu libreta, apuntabas a mano. Ahora, en el celular, ves entradas y salidas en tiempo real. El SAT hace exactamente lo mismo, pero con millones de contribuyentes.

Por otro lado, hoy la contabilidad no solo es un registro de números, se convierte en un archivo de pruebas que incluye lo que facturas, pagas, declaras y transfieres. La autoridad ya no se conforma con ver un documento “con un sello”: exige coherencia completa entre las operaciones, contratos, depósitos bancarios, así como las entradas y salidas de dinero.

En este contexto, el cumplimiento fiscal oportuno y documentado se ha convertido en un eje central para la continuidad operativa de cualquier contribuyente en México. Más allá de una correcta determinación y pago de impuestos, el régimen actual exige una atención rigurosa a las formalidades, tanto en la emisión de comprobantes como en la integración y resguardo de evidencia que acredite la materialidad y razón de negocios de las operaciones.

La autoridad fiscal ha demostrado un enfoque cada vez más analítico y automatizado en sus procesos de revisión, lo que hace indispensable contar con una documentación robusta, actualizada y coherente. En este entorno, el cumplimiento no se limita a evitar sanciones, se convierte en una condición habilitante para soportar una acumulación razonable

de los ingresos, la deducción de gastos, la recuperación de saldos a favor y la capacidad de generar un retorno a los inversionistas que conlleve una carga fiscal razonable y proporcional a los beneficios generados por todo negocio.

III CÓMO PAGAR

Como se mencionó, hay dos tipos de impuestos: directos e indirectos. En este apartado expondremos los elementos y las formas básicas de quién y cómo grava.

1. Impuesto Sobre la Renta

Para empezar, vale la pena poner en contexto que en el mundo hay dos formas principales de organizar los impuestos sobre la renta: a través del sistema de tributación global y del sistema de tributación territorial. El primero significa que un país grava todos los ingresos de sus residentes sin importar dónde los hayan generado. Por ejemplo, si una persona mexicana vive en México, pero gana dinero en Estados Unidos, el SAT puede pedirle que declare también esos ingresos extranjeros (con ciertos créditos para evitar doble tributación). La idea detrás de esto es que el país donde resides tiene derecho a participar en los impuestos de toda tu capacidad económica.

En cambio, en el sistema de tributación territorial solo se grava el dinero que provenga de fuentes dentro del país. Por ejemplo, si vives en Panamá y ganas dinero en Canadá, Panamá no te grava ese ingreso canadiense. Esto se basa en el principio de que el Estado solo cobra impuestos por las actividades que pasan dentro de su territorio.

Estas diferencias existen principalmente por decisiones de política fiscal: algunos países buscan gravar la capacidad económica completa de sus residentes (tributación global), como es el caso de México y de la mayoría de los países, mientras que otros quieren atraer inversiones o simplificar sus sistemas (territorial), como es el caso de las Islas Caimán y otros destinos, mientras que algunos pocos no establecen impuestos directos a sus residentes, solo indirectos.

México aplica un sistema de tributación global porque parte de la idea de que las personas y empresas deben pagar impuestos por todos sus ingresos sin importar en qué país los generen, ya que así se refleja su verdadera capacidad económica y se evita que las utilidades se oculten en el extranjero. Sin embargo, en los últimos años algunos países han cuestionado si este modelo sigue siendo el más justo o eficiente, ya que puede desalentar inversiones, complicar la administración tributaria y generar conflictos de doble imposición, especialmente cuando los ingresos provienen de actividades digitales o de negocios muy móviles que no tienen una presencia física clara.

Pero esto no es todo en cuanto a este gravamen; también existen diferencias en relación al tipo de contribuyente, es decir, si se trata de una persona moral o física y del régimen en el que se encuentra inscrito.

Personas morales: el reto de ser empresa

Cuando hablamos de personas morales nos referimos a las empresas, sociedades, asociaciones civiles o cualquier organización que tenga personalidad jurídica propia. Una empresa en México, sin importar si es pequeña o grande, debe pagar el

ISR a una tasa general del 30% sobre sus utilidades, la cual se ha mantenido en los últimos años y genera cierta estabilidad; sin embargo, las reglas alrededor del ISR sí se han vuelto más estrictas y técnicas, veamos porqué.

El ISR es el impuesto sobre las utilidades, es decir, las ganancias de la empresa después de restar sus gastos deducibles. Por ejemplo, si una empresa vende 2 millones de pesos al año y sus gastos deducibles son 1.2 millones, la utilidad sería 800,000 pesos, por lo tanto, sobre estos se aplica el 30%, es decir 240,000 pesos de ISR.

No obstante, aunque la tasa sigue en 30%, cada vez hay más reglas que limitan las deducciones para evitar abusos. Esto suena complicado, pero la intención es sencilla: evitar que las empresas inflen gastos o manden las utilidades a otros países para no pagar impuestos en México, para lo cual el país, como parte de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE), ha venido adoptando varias de las recomendaciones de este organismo y las plasmó en su Ley del ISR.

A veces se piensa que todas estas reglas aplican solo para grandes corporativos, pero la realidad es que cualquier negocio por más pequeño que sea puede ser revisado. Por ejemplo, un taller mecánico que deduce refacciones o un restaurante que deduce la compra de insumos debe demostrar que esos gastos son reales y necesarios para operar.

Personas físicas: lo esencial sin enredos

Hablar de personas físicas significa hablar de ti, de mí, de todos los ciudadanos que generamos ingresos como trabajadores, profesionistas,

emprendedores, arrendadores o inversionistas. En estas clasificaciones el pago de los impuestos no es complicado si entendemos lo básico: ISR es el impuesto sobre lo que ganas. Funciona de forma progresiva: mientras más ganas, mayor porcentaje te toca pagar; va desde el 1.92% hasta el 35%. El IVA es lo que pagas cuando compras cosas (refrescos, zapatos, electrónicos, etc.) y normalmente ya está incluido en el precio.

Las principales obligaciones para las personas físicas son: inscribirse en el Registro Federal de Contribuyentes (RFC), emitir facturas (CFDI) si vendes algo o das un servicio, presentar declaraciones periódicas, conservar comprobantes y recibos, así como pagar a tiempo los impuestos. También es importante saber que si recibes rentas, dividendos o sueldos desde otro país, entre otros ingresos, se tienen que reportar en México y pagar los impuestos correspondientes. Después puedes acreditar los impuestos pagados afuera.

Régimen Simplificado de Confianza

Si tus ingresos no pasan de 3.5 millones de pesos al año y percibes ingresos por servicios profesionales, actividades empresariales o rentas, puedes inscribirte en el RESICO, que ofrece tasas muy bajas (de 1 % a 2.5 %) y cálculos automáticos.

Si eres persona física, lo más importante es mantener en orden todos tus documentos fiscales. Procura guardar bien tus facturas y recibos, llevar un registro de lo que ganas y de lo que gastas, así como revisar con frecuencia tus movimientos bancarios para que coincidan con tu contabilidad. No tengas miedo de acudir a un contador de confianza si te surge alguna duda; recuerda que cumplir con tus declaraciones en tiempo y forma no solo evita multas, sino que también te da tranquilidad.

En caso de no declarar o hacerlo de manera incorrecta, el SAT puede enviarte cartas invitación, revisar tus cuentas, imponerte sanciones económicas, incluso suspender tu certificado de sello digital si trabajas con actividad empresarial, lo que te impediría emitir facturas. Por eso, la mejor recomendación es ser constante, organizado y pedir apoyo profesional cuando lo necesites.

Así como las personas morales enfrentan un entorno de creciente tecnificación y escrutinio, las personas físicas también han sido objeto de reformas estructurales orientadas a fortalecer el cumplimiento, ampliar la base tributaria y reducir los espacios de evasión. Aunque en términos formales los regímenes aplicables a personas físicas ofrecen esquemas más simplificados, lo cierto es que el

cumplimiento fiscal no ha dejado de complejizarse, especialmente para aquellos contribuyentes con actividades económicas diversas, ingresos del extranjero o inversiones financieras relevantes.

Adicionalmente, las personas físicas que obtienen ingresos a través de plataformas digitales —como servicios de transporte, entrega de alimentos, hospedaje o comercio electrónico— están sujetas a esquemas específicos de retención y cumplimiento establecidos en capítulos específicos de las leyes fiscales. Estos regímenes contemplan retenciones definitivas o pagos provisionales, dependiendo del nivel de ingresos y del régimen elegido, y exigen la correcta emisión de CFDI para cada operación. A pesar de su simplicidad en su declaración, en la práctica requieren una adecuada conciliación de ingresos, control documental y vigilancia de los umbrales de ingresos para evitar perder beneficios o incurrir en omisiones.

Extranjeros que hacen negocios en México

Hay algo que muchos no saben: en México todo ingreso que tenga su origen en el país debe pagar impuestos, sin importar si el beneficiario es mexicano o extranjero. Por ejemplo, un turista extranjero que renta una casa en México y la subarrienda a otros visitantes, un inversionista extranjero que gana intereses de un banco mexicano, entre otros, deben pagar impuestos porque generan ingresos en territorio nacional, por lo que el SAT tiene derecho a cobrarles, teniendo en cuenta que muchos países —incluido México— firman tratados para evitar la doble tributación, lo que significa no cobrar impuestos dos veces por el mismo ingreso y que se repartan los derechos de cobro entre países. Así, un extranjero que paga ISR en México podría acreditar ese pago en su país de residencia para no volver a pagarlo allá.

En los últimos años se firmó un acuerdo internacional llamado Instrumento Multilateral (MLI) que moderniza y actualiza muchos tratados fiscales en bloque. Su meta es cerrar huecos legales que las empresas multinacionales aprovechaban para mover utilidades artificialmente y no pagar impuestos. Con el MLI, México puede reforzar su derecho a gravar ingresos generados aquí, prevenir abusos de planeación agresiva y facilitar la cooperación con otros países.

Tendencias mundiales y negocios digitales

Uno de los retos más grandes a nivel mundial ha sido gravar adecuadamente a las plataformas digitales, como redes

sociales, servicios de streaming o marketplaces porque operan en muchos países al mismo tiempo sin necesidad de tener oficinas físicas en cada uno.

Esto ha complicado que los gobiernos les cobren impuestos sobre la renta de forma justa, ya que las reglas tradicionales se basaban en la presencia física del negocio. Por eso, países y organismos internacionales están ajustando normas para que estas plataformas tributen donde realmente obtienen ingresos de sus usuarios, aunque no tengan una oficina en ese lugar. Con esto se busca equilibrar la competencia y garantizar que aporten lo que corresponde al gasto público.

Hace algunos años, muchos gobiernos empezaron a notar que grandes empresas multinacionales movían sus utilidades entre países para pagar muy pocos impuestos, aunque generaran mucho dinero. Para frenar esas maniobras, la OCDE impulsó un proyecto llamado BEPS (por sus siglas en inglés que en español significa Erosión de la Base y Traslado de Beneficios). Su meta era crear reglas internacionales más justas para que las ganancias tributen donde realmente se generan, evitando abusos de planeación fiscal agresiva.

Así surgieron recomendaciones y acuerdos que los países están adoptando poco a poco; por ejemplo, intercambiar información entre gobiernos, vigilar mejor los precios de transferencia y revisar las estructuras fiscales de las empresas digitales. Con el plan BEPS se busca proteger la recaudación de cada país y que todos contribuyan de manera más equitativa al gasto público, sin aprovechar vacíos legales para no pagar impuestos.

En los últimos años, muchos países han puesto sobre la mesa la idea de un impuesto mínimo global. Esto significa establecer una tasa mínima de ISR para las grandes corporaciones, sin importar en qué país operen. El razonamiento detrás de esto es que algunas grandes empresas mueven sus utilidades a países con impuestos casi nulos (los llamados paraísos fiscales) para pagar lo mínimo posible. Por lo tanto, con el impuesto mínimo global se busca que ese segmento de empresas siempre pague al menos un 15%, ningún país pierda recaudación y exista mayor justicia fiscal internacional.

Uno de los problemas que tiene esta propuesta es que no todos los países están de acuerdo. Por ejemplo, Estados Unidos hizo acuerdos internos para no aplicar el impuesto mínimo global a ciertas empresas, lo que genera tensiones con otros países. Esto hace que la implementación sea más lenta y compleja. México debe analizar cuidadosamente cómo aplicar esta regla para no quedarse fuera de la tendencia global, pero tampoco afectar su competitividad.



2. Impuestos indirectos: IVA e IEPS

Impuesto al Valor Agregado

Es un impuesto indirecto que se aplica al consumo de bienes y servicios. Esto quiere decir que lo paga el consumidor final, pero lo recauda el negocio que vende el producto. En México la tasa general es 16%, con tasas reducidas o exenciones para alimentos, medicinas y exportaciones. Su lógica es muy sencilla: entre más consumes, más contribuyes al gasto público.

IEPS (Impuesto Especial sobre Producción y Servicios)

Este impuesto también es indirecto, pero selectivo ya que grava bienes y servicios considerados de alto impacto para la salud o el medio ambiente, así es que se grava al alcohol, tabaco, combustibles y bebidas azucaradas, por ejemplo. Con él se busca recaudar y a la vez desincentivar consumos que generan costos sociales (hospitales, contaminación, etc.).

IV OTROS TEMAS COYUNTURALES

Para el cumplimiento tributario las autoridades mexicanas se dieron a la búsqueda de eficiencia realizando importantes inversiones económicas en tecnologías de la información y las comunicaciones para automatizar un elevado número de procesos y procedimientos, así como simplificar considerablemente el trabajo interno desarrollado por las dependencias, todo ello en un marco de transparencia y eficiencia en cuanto

a citas, declaraciones, verificaciones, facturación electrónica, etcétera, lo que facilita el control fiscal y combate la evasión.

Para ello se crearon, por ejemplo, los Certificados de Sello Digital (CSD) que son archivos electrónicos con los que una persona o empresa puede firmar y enviar facturas (CFDI) al SAT, dependencia que puede cancelarlos temporalmente si detecta riesgos de evasión o fraude.

También se dio forma a la Firma Electrónica (e.firma) que es el equivalente a tu firma manuscrita, pero en forma digital, la cual sirve para identificarte ante el SAT, presentar declaraciones, contratos, etcétera. Esta firma es obligatoria para la mayoría de los contribuyentes que hacen uso del Buzón Tributario que es la plataforma del SAT en línea.

1. Materialidad, el nuevo nombre del juego

El concepto de materialidad ha cobrado especial relevancia en la práctica fiscal contemporánea, a pesar de que no se encuentra definido expresamente en la legislación tributaria mexicana. No obstante, tanto la autoridad fiscal como los tribunales han recurrido de forma creciente a este criterio como parámetro para validar la existencia y sustancia de las operaciones. Diversas resoluciones judiciales han señalado que la materialidad puede acreditarse mediante elementos que evidencien la efectiva realización del acto jurídico, la prestación del servicio, la entrega de bienes o su incidencia directa en la operación del contribuyente.

En este sentido, el soporte del tratamiento fiscal de una operación no puede sustentarse únicamente en la literalidad de la ley, sino que requiere también considerar otras fuentes del derecho tributario como los precedentes judiciales, la Resolución Miscelánea Fiscal, los criterios normativos del SAT, así como decretos, publicaciones oficiales y, en su caso, reglas de carácter general. Esta multiplicidad de referencias normativas obliga a los contribuyentes a mantener una visión más amplia e integrada del marco regulatorio aplicable, especialmente en contextos de fiscalización donde se cuestiona la validez o deducibilidad de ciertas operaciones.

2. Información necesaria para el cumplimiento y la inclusión

Al inicio de este trabajo comentábamos que en el sistema fiscal, todos ponemos y todos ganamos. Esto no es una simple frase, sino una realidad que requiere un conocimiento que en la práctica se vuelve rutinaria, pero es fundamental porque forma parte de la educación financiera para la inclusión, también financiera, ya que las contribuciones de las empresas y de las personas físicas resultan fundamentales para el desarrollo económico y social del país; y para ti como persona moral o física, porque construir un buen historial o poseer una buena reputación tributaria te puede llevar a tomar las ventajas que implica estar en el sistema financiero formal.

Recuerda: hoy la mejor estrategia fiscal no es esconder ingresos, sino cumplir bien y a tiempo para tu beneficio y el de todos.

08

REFLEXIONES SOBRE LA EDUCACIÓN FINANCIERA FORMAL Y LA ÉTICA

TOMÁS HUMBERTO RUBIO PÉREZ | UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO

El papel de las Instituciones de Educación Superior (IES) en la promoción del desarrollo en cualquier sociedad y momento histórico es incuestionable por ser agentes de transformación social que impactan en todos los ámbitos de la vida. En ese todo debe incluirse la educación financiera porque en un entorno tan complejo como el que nos rodea –en el que, si bien es cierto, hay bienes superiores como la vida, la salud o la libertad, señala el autor– conseguir una buena administración del dinero debe ser meta individual y colectiva para cualquier persona física o jurídica. Por lo anterior, hacer un esbozo de la educación financiera con sentido ético es el objetivo fundamental de este trabajo en el que el autor aborda datos sobre la formación profesional en finanzas que se imparte en México, para luego ver la tendencia formativa en tres instituciones de educación superior que permita conocer si en su malla académica se integran aspectos como la ética y la sostenibilidad. Finalmente, a manera de conclusión, esboza la idea de la educación financiera formal con énfasis en lo humano o basada en las personas.

I EDUCACIÓN PROFESIONAL FINANCIERA EN MÉXICO: LOS NÚMEROS

Para el ciclo escolar 2023–2024¹ se registraba una matrícula estudiantil a nivel superior (posterior al bachillerato) de 5 millones 393 mil 078 personas, la oferta de lugares de nuevo ingreso alcanzaba en el mismo ciclo un millón 880 mil 829. Al aplicar algunos filtros en la información se obtiene que solo 41 mil 337 estudiantes se encontraban matriculados en el campo detallado de información denominado Finanzas, banca y seguros². En el mismo ciclo, la oferta de lugares disponibles para el mismo campo detallado era de 13 mil 460. En términos porcentuales, apenas el 0.7% de la matrícula de estudiantes de nivel superior se concentra en el área de Finanzas, banca y seguros. De manera similar, la oferta de lugares es apenas el 0.7% del total de lugares ofertados a nivel superior.

El campo Finanzas, banca y seguros es estudiado principalmente por hombres con 22 mil 673 estudiantes

y por 18 mil 664 mujeres, lo que representa 55% y 45%, respectivamente. Además, en el ciclo escolar referido se titularon 8 mil 292 personas, de las cuales 52% eran hombres y 48% mujeres.

Por lo que se refiere a las instituciones, la Asociación Nacional de Universidades e Instituciones de Educación Superior (ANUIES) registra 284 con programas superiores en Finanzas, banca y seguros, 239 se imparten en instituciones privadas y solo 45 en instituciones de educación superior públicas, lo que representa 84% y 16%, respectivamente.

Geográficamente existe también una tendencia a ubicar al estudiantado del campo respectivo en grandes ciudades, principalmente en cinco entidades: Ciudad de México, Nuevo León, Estado de México, Jalisco y Puebla, lo que puede atribuirse a la alta concentración de servicios financieros en ciudades específicas del país, pero podría interpretarse también como una falta de accesibilidad de otras zonas de México a la formación profesional en finanzas y temas afines.

1 Se toma como referencia la información proporcionada por la Asociación Nacional de Universidades e Instituciones de Educación Superior (ANUIES) en sus Anuarios Estadísticos de Educación Superior. La selección de esta fuente obedece a que en sus reportes incluyen tanto instituciones públicas como instituciones privadas de diferentes grados académicos (licenciatura o profesional técnico hasta doctorado) en toda la República Mexicana.

2 Se toma para el análisis el campo detallado de Finanzas, banca y seguros sin considerar otros programas de estudios superiores como administración, contaduría o similares que pueden resultar afines a las finanzas.



II FORMACIÓN ÉTICA EN FINANZAS: EL ENFOQUE

Como se planteó, el objetivo es reflexionar sobre la formación profesional en finanzas con un sentido ético. Para ello se toman cuatro ejemplos de Instituciones de Educación Superior (IES) con planes de estudio afines al área de finanzas: dos públicas y dos privadas³ y se describe el énfasis que tienen en formación ética y/o humanista.

1. IES A. En esta institución de educación superior pública se revisó el plan de estudios de su programa de maestría que ofrece dos campos de conocimiento: Finanzas bursátiles y Finanzas corporativas. Ambas se cursan en cuatro semestres para cumplir 14 asignaturas y una actividad para la obtención de grado. Su malla curricular cuenta con asignaturas obligatorias de elección, asignaturas optativas de elección específicas para cada campo de conocimiento y asignaturas optativas de elección comunes para ambos campos.

La asignatura Ética de las finanzas se incluye como actividad académica (asignatura) optativa común a ambos campos, es decir, el aspecto ético de las finanzas se deja a elección del alumnado.

2. IES B. En esta universidad pública no se cuenta con el programa específico en finanzas, pero se imparte como licenciatura en Contabilidad y Finanzas, en cuyo objetivo se puede leer el formar profesionales “con un enfoque multidisciplinario y moral” con conocimientos en diferentes

áreas “que contribuya a la solución de las necesidades de los distintos sectores de la población”.

El programa se imparte en ocho semestres, cada uno dividido en dos módulos para un total de 48 asignaturas, todas obligatorias. Entre estas materias se encuentran: Ética profesional en primer semestre; Cultura cívica y responsabilidad social en el segundo; además de Sustentabilidad y transparencia en el quinto. Son solo tres asignaturas obligatorias en el plan de estudios, lo que representa el 6.25% de la carga académica.

3. IES C. Esta es una de las instituciones privadas con presencia en todo el territorio nacional que ofrece el programa de Licenciatura en Finanzas en ocho semestres, se incluye una materia que se considera optativa en el campo de Ciencias sociales y del comportamiento, y otra optativa en Ética y ciudadanía; entre éstas últimas están las asignaturas de Posthumanismo, ética y tecnología; Ética, sostenibilidad y responsabilidad social; Bienestar humano, desarrollo sustentable y entorno construido, entre otras.

Es importante señalar que estas optativas son comunes a todos los programas de estudio que se ofrecen en la institución y no tienen una orientación específica al área de conocimiento de finanzas. En el documento presentación de la licenciatura se resalta como ventaja la formación ética.

4. IES D. Esta institución privada cuenta con 14 campus en el territorio nacional y con un prestigio consolidado en temas de negocios. En ella se ofrece el programa de licenciatura

3 Se omite el nombre de las instituciones por así considerarlo necesario para efectos de este trabajo.

en Finanzas con ocho semestres y 56 asignaturas. Solo se ubica una cuyo contenido pudiera estar relacionado con la ética, la sustentabilidad y similares: Gestión responsable, que se imparte en el tercer semestre.

Las IES y programas descritos solo se toman como ejemplos para ilustrar que, en mayor o menor medida, se abordan temas como ética, sustentabilidad, entorno, responsabilidad social y otros similares. No debe dejarse de lado que el análisis realizado es muy simple y sin tener acceso a los planes de estudio de cada una de las asignaturas referidas.

III FORMACIÓN PROFESIONAL CON SENTIDO ÉTICO: LA FINALIDAD

Cualquier esfuerzo que se realice en favor de la formación con ética y con énfasis en la sustentabilidad es loable. Las universidades son, por su propia naturaleza, agentes trascendentales de cambio y desarrollo; su función transformadora radica en su propia función: la formación de seres humanos.

No puede dejarse de lado la importancia del desarrollo económico, pero valdría la pena reflexionar sobre formas de desarrollo más centradas en el aspecto humano como es el desarrollo humano sostenible, un concepto promovido por el Programa de Naciones Unidas para el Desarrollo Humano Sostenible que “convierte el desarrollo de las personas como el aumento de sus capacidades, oportunidades y libertades para tener una vida plena”.⁴

La formación de las siguientes generaciones de profesionistas de las finanzas debe estar apegada a la ética, en específico a una ética por la sustentabilidad; debe poner al ser humano como motivo y fin de su actuar. Ya desde 2013 Ochoa Berganza⁵ escribía:

Las actuales finanzas deben modificar drásticamente su objetivo de maximización de beneficios y de acumulación de riqueza y colocar el Desarrollo Humano Sostenible como nueva meta de sus actividades. El sistema financiero debe asumir la gran responsabilidad social que conlleva su función de intermediación financiera y, por difícil que sea, tiene que incorporar objetivos sociales y medioambientales a los tradicionales de rentabilidad económica.

El compromiso de las Instituciones de educación superior en la educación financiera es seguir procurando esa integración de objetivos más importantes que la mera utilidad económica. Deben ser capaces de procurar en el alumnado un liderazgo que sea capaz de “generar riqueza, de crear valor a través de los valores para el rescate de nuestro patrimonio moral, el único que tiene sentido desear, perseguir y alcanzar”.⁶

El compromiso de las IES en la educación financiera es seguir procurando esa integración de objetivos más importantes que la mera utilidad económica. Deben ser capaces de procurar en el alumnado un liderazgo que, como dice Carlos Raúl Yepes, sea capaz de “generar riqueza, de crear valor a través de los valores para el rescate de nuestro patrimonio moral, el único que tiene sentido desear, perseguir y alcanzar”.⁷

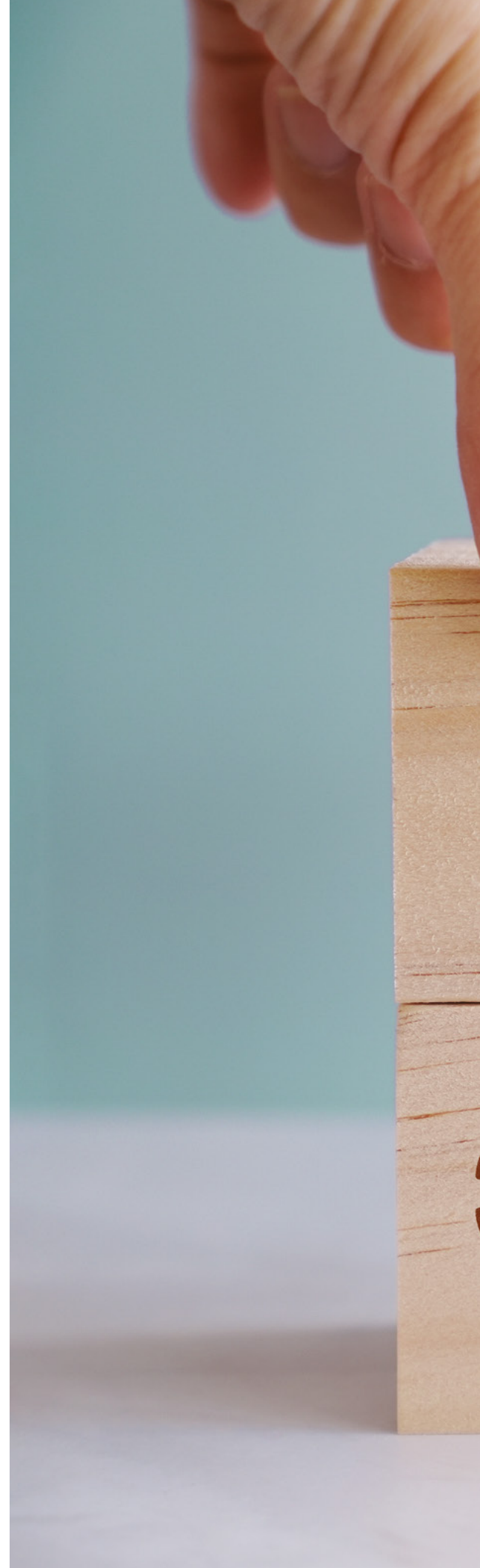
Es imperativo seguir reflexionando sobre la ética en las finanzas, practicar esos valores en el actuar y procurar enseñar con el ejemplo.

4 Ochoa, J. (Diciembre de 2013). *Finanzas para una economía humana sostenible: hacia la banca ética*. Revista de Dirección y Administración de Empresas(20), p.p 123-143. <https://ojs.ehu.eus/index.php/rdae/article/view/10996>

5 Ibidem.

6 Yepes, C. (2018). *Por otro camino: De regreso a lo humano*. Ed. Aguilar.

7 Ibidem.





PREMISAS

LA EVIDENCIA INTERNACIONAL ES CONTUNDENTE:

países como Corea del Sur o Singapur apostaron desde hace décadas por programas masivos de educación financiera y a la expansión de productos accesibles, generando una base sólida para su rápido desarrollo económico. México tiene frente a sí una oportunidad similar, siempre que logre articular esfuerzos sostenidos y coordinados.

- **El simple acceso no garantiza inclusión.** Un individuo puede tener una cuenta bancaria sin utilizarla o tener acceso a crédito, pero endeudarse de forma inadecuada por desconocer sus implicaciones.
- **La inclusión debe medirse en términos de uso activo y responsable,** lo que refuerza la necesidad de complementar la infraestructura y oferta de productos con educación financiera.
- **El desarrollo económico inclusivo no puede construirse únicamente con infraestructura financiera ni con innovación tecnológica,** requiere de ciudadanos informados, capaces de tomar decisiones conscientes sobre el uso de su dinero y con acceso real a productos que les permitan mejorar su calidad de vida.
- **La inclusión sin educación puede convertirse en un espejismo,** la educación sin inclusión puede quedar en un ejercicio teórico, pero juntas hacen una poderosa palanca para transformar la economía y el bienestar social.
- **Una buena educación financiera resulta imperativa no solo para los usuarios del sistema,** también para quienes, desde el punto de vista regulatorio, jurídico y legislativo, cumplen un papel clave para garantizar las condiciones propicias para su sana operación.
- **El compromiso de las Instituciones de educación superior en la educación financiera** es procurar la integración de objetivos más importantes que la mera utilidad económica.







— Gabriela Gutiérrez Mora

En presidenta nacional del IMEF. En 2024 presidió el Consejo Nacional de Grupos IMEF y en el periodo 2022-2023 fue presidente del IMEF Grupo Baja California Sur. En 2017, 2020 y 2021 fue Tesorera del IMEF Grupo Baja California Sur. Actualmente es integrante del Consejo Editorial del News IMEF, posición que ocupa desde 2023. Es asociada del IMEF desde el año 2014. Se desempeña como directora zonal de Banca MIFEL en Baja California Sur. Cuenta con 20 años de experiencia profesional en instituciones financieras (BBVA y Banca MIFEL).

— Daniel Becker Feldman

Es Presidente y Director General de Grupo Financiero Mifel. Ha sido Presidente de la Asociación de Bancos de México (2021-2023) y Presidente de la Federación Latinoamericana de Bancos (2022-2024). Cuenta con una licenciatura en Administración de Empresas por el Instituto Tecnológico Autónomo de México (ITAM) y un MBA por el Massachusetts Institute of Technology (MIT).

— Víctor Manuel Herrera

Socio en Miranda Ratings Advisory, una división de Miranda Partners dedicada a la consultoría de mercados financieros y de capital. Presidente del Comité Nacional de Estudios Económicos del IMEF. Laboró 25 años en S&P Global Ratings, 20 años como director general y 5 años como analista de instituciones bancarias latinoamericanas. Anteriormente trabajó 10 años en Manufactureros Hanover Trust Company /Chemical Bank en el departamento de finanzas corporativa.

— Sergio A. Luna Martínez

Licenciado en Economía por la UNAM y doctor en Ciencias Económicas por la Universidad de Londres. Tiene 35 años trabajando en el sistema financiero mexicano, ahora en Mifel como director ejecutivo de Economía y Desarrollo de Nuevos Negocios.

— Guillermo Zamarripa Escamilla

Actualmente es presidente ejecutivo de la Asociación Mexicana de Administradoras de Fondos para el Retiro (AMAFORE), presidente de la Federación Internacional de Administradoras de Fondos de Pensiones (FIAP) y presidente del Consejo Mexicano de Finanzas Sostenibles (CMFS), columnista del periódico Excelsior, comentarista en ADN 40 y consejero independiente de empresas.

— Oscar Valdivia Rojas

Es actuuario por el Instituto Tecnológico Autónomo de México, tiene un posgrado en seguros y administración de riesgos por la Universidad de Salamanca (España) y una certificación expedida por el Colegio Nacional de Actuarios. Cuenta con probada experiencia profesional en diversos sectores relacionados con la administración de riesgos, seguros y derivados donde ha desarrollado diversos puestos en entidades como Metlife, Seguros Argos, Thona Seguros, Swiss Re, Mapfre (España) y GFD (Operadora de Derivados). Fue acreedor a una beca para realizar su posgrado en España por parte de la Fundación Mapfre. Forma parte de la Asociación Mexicana de Actuarios, Colegio Nacional de Actuarios y el Instituto Mexicano de Ejecutivos de Finanzas como socio activo. Ha realizado diversas publicaciones de diversos temas como: administración de riesgos, pensiones, microseguros, mutualidades, reaseguro, Solvencia II y derivados financieros, entre otros.

— Emilio Illanes

Es ingeniero químico por la Universidad Iberoamericana, cuenta con dos maestrías en ingeniería por la Universidad de Michigan y una formación directiva en el IPADE, así como con certificación profesional en finanzas por el IMEF y el IMCP. Ha ocupado cargos clave en instituciones financieras como Bancomer, Interacciones y Comermex. Fue director general de la Asociación Mexicana de Casas de Bolsa. En el sector público se desempeñó como director general de finanzas populares en el FONAES. Fue presidente nacional del IMEF, de la Fundación IMEF y de su Centro de Certificación. En el ámbito académico, ha sido profesor en el IPADE, ITAM, UNAM, Universidad Iberoamericana y Universidad Anáhuac, además dirigió dos centros especializados, el de Gobierno Corporativo y el de Microfinanzas en esta última universidad. Ha sido consejero en la Bolsa Mexicana de Valores, INDEVAL, CEESP y diversas empresas financieras y familiares. Es líder en gobierno corporativo en AMCG y TANTUM, y participa activamente en iniciativas de planeación estratégica, negocios sostenibles y empresas familiares. Actualmente es Socio de la Firma Grupo Asesor en Negocios Sostenibles.

— Jaime de León Reyes

Se ha desarrollado principalmente en consultoría fiscal a clientes tanto nacionales como extranjeros en una amplia gama de sectores y transacciones. Ha sido catedrático en materia de impuestos en el Instituto Tecnológico Autónomo de México (ITAM) y en la Universidad Iberoamericana (UIA). Ha escrito diversos artículos sobre temas fiscales que se ha publicado en medios de comunicación especializados en la profesión contable. Se incorporó a Chevez Ruiz Zamarripa en 2005 y fue admitido como Socio en 2020. Es miembro y presidente del Comité Nacional de Estudios Fiscales del IMEF.

— Pedro Antonio Aguilar Domínguez

Se incorporó a Chevez Ruiz Zamarripa en 2014. Inicialmente enfocó su práctica profesional en los aspectos financieros y fiscales del sector asegurador. Posteriormente continuó su desarrollo en el área de asesoría fiscal nacional e internacional a empresas pertenecientes a diversas industrias con énfasis en el sector financiero, asegurador y de capital privado. Adicionalmente ha asesorado a diversos grupos empresariales pertenecientes a los sectores inmobiliario e industrial en operaciones de consolidación y adquisición de activos y negocios en México y en el extranjero, así como en la atención de requerimientos que las autoridades fiscales domésticas efectúan como parte de sus facultades de comprobación. Desde 2020 es miembro independiente del Consejo de Administración de la filial en México de un reconocido banco de inversión con presencia internacional. También ha participado en el asesoramiento en el ámbito fiscal y patrimonial a personas físicas y family offices. Es miembro del Comité Técnico de Estudios Fiscales del IMEF.

— Tomás Humberto Rubio Pérez

Es maestro en Administración por la Facultad de Contaduría y Administración de la Universidad Nacional Autónoma de México y licenciado en Contaduría por la misma. Fungió como director de la propia Facultad en dos periodos, de 2017 a 2021 y 2021 a 2023 cuando asumió funciones como secretario administrativo de la UNAM, cargo que desempeña desde entonces.

CAPÍTULO 2

HERRAMIENTAS Y ESTRATEGIAS



INTRODUCCIÓN

La inclusión financiera es un tema crucial para el desarrollo económico y social, los alcances que se han registrado en el país tienen como marco la Política Nacional de Inclusión Financiera (PNIF) que busca ampliar el acceso, fortalecer la infraestructura, mejorar la educación financiera y promover pagos digitales, en un contexto en el que la transformación digital ha transformado a los servicios financieros con la creación de productos y servicios más accesibles, personalizados y eficientes.

Sin embargo, si bien como país hemos avanzado, y esto se ha reflejado en los resultados que muestran las encuestas de inclusión financiera, México tiene mucho camino por recorrer, porque se requiere que cada vez más personas y empresas hagan uso de esos productos y servicios financieros para sumarse a la inclusión financiera y social con su consecuente impacto en el desarrollo económico.

Con esto como premisa, este capítulo muestra algunas herramientas —utilizamos la palabra herramienta tomando el significado de la Real Academia Española: “Instrumento que sirve para hacer algo o conseguir un fin”— que pueden contribuir para que más personas y empresas sean parte de los objetivos de la PNIF. La aportación de los participantes en este capítulo es a partir de su conocimiento y de los resultados de la implementación de diversas herramientas que desde su espacio de acción han llevado a la práctica o han documentado a partir del uso de terceros.

En este capítulo hemos reunido el conocimiento y la experiencia de Jorge Alegría quien presenta a la Bolsa Mexicana de Valores como motor de cambio para la inclusión financiera en la era digital, porque transformar el mercado en una plataforma verdaderamente abierta, confiable y con propósito social donde la accesibilidad física y digital a los servicios y la adecuación educativa son los pilares para construir igualdad de oportunidades, patrimonio y movilidad económica.

Por su parte María Ariza analiza los mecanismos de financiamiento no bancario y bursátil en México y su papel para ampliar el acceso al capital de las empresas, especialmente micro, pequeñas y medianas (Mipymes). Su participación resalta datos clave y busca contribuir al esfuerzo colectivo por identificar soluciones viables para ampliar el acceso al capital, fortalecer la inclusión financiera y diversificar las fuentes de fondeo para las empresas mexicanas.

Álvaro García Pimentel señala que es prioritario educar y establecer estrategias porque un individuo con mayor nivel de educación financiera puede incrementar sus ingresos hasta en 1.75%, lo que se interpreta como mayor inclusión social y mejor equidad económica. En su aportación aborda la capitalización y la generación de portafolios de inversión como mecanismos clave para transformar el ahorro en prosperidad y para democratizar el acceso a la construcción de riqueza, contribuyendo a la movilidad social y al bienestar colectivo.

¿Por qué hablar de tecnología y productos financieros? Vicente López Portillo plantea y responde esta pregunta y presenta dos casos de éxito de un par de entidades financieras que proporcionan información para destacar la importancia de la tecnología en el proceso de inclusión financiera de la que dice no solo debe entenderse como el acceso a un producto financiero, sino en cómo

lograr que a través de la tecnología podamos ser más eficientes en nuestra vida financiera, aprovechando la data generada, los productos personalizados y la comparación customizada usando la inteligencia artificial para maximizar la rentabilidad financiera.

Ya inmersos en la tecnología Sofía Gamboa y Eduardo Rodríguez profundizan en cómo las tecnologías emergentes —como blockchain, IA y Web 3.0— están transformando la inclusión financiera, especialmente entre jóvenes. Sin ser una contribución técnica subraya el potencial de mecanismos simplificados para la formación de capital como el *crowdfunding* tokenizado y los valores negociables tokenizados de activos del mundo real como mecanismos clave. Lo anterior porque Los jóvenes de hoy, nativos digitales por excelencia —acostumbrados a la inmediatez y simplicidad de las plataformas digitales— exigen una banca que sea tan fácil de usar “como pedir una pizza desde su celular.” Los jóvenes, dice Gamboa, quieren bancos en el teléfono, no filas ni papeleo.

Pero ¿cómo llevar esta información y herramientas a la población? Educación es la respuesta. Porque la educación financiera empodera a las personas para administrar sus recursos y tomar decisiones informadas, menciona Benjamín Villanueva Rivera en su contribución que aborda el tema del gobierno corporativo y plantea una triada: educación financiera–gobierno corporativo–inclusión financiera, una fórmula redituable en términos de eficiencia y eficacia.

La razón de su planteamiento es que la educación financiera busca garantizar el acceso y uso de servicios financieros, lo que se traduce en inclusión, mientras que el gobierno corporativo es un pilar para asegurar la transparencia, la rendición de cuentas y la gestión de riesgos, factores clave para la estabilidad y el crecimiento del ecosistema financiero. Por estas razones, la contribución de Villanueva Rivera desarrolla estas acciones en el marco del tema de la Ponencia IMEF 2025 y presenta un caso que demuestra por qué llevarlas a la práctica es una estrategia para la institucionalización que conduce al desarrollo económico.

Noemí Cortés Llamas también plantea cómo el gobierno corporativo contribuye a la inclusión financiera. No son temas paralelos, dice, “son dos caras de la misma moneda. La gobernanza fortalece la confianza, y la confianza abre la puerta a la inclusión financiera. Si queremos que México avance hacia un modelo de desarrollo sostenible, equitativo y competitivo, necesitamos vincular ambas agendas”.

Finalmente, para el proceso de educación financiera Roberto Arechederra comparte casos y materiales prácticos (presupuestos y formatos de análisis personal) que serán de mucha utilidad para pasar de la preocupación a la estrategia.

Todas las colaboraciones están conectadas y plantean un siguiente paso para mostrar a la educación financiera e inclusión como elementos para el desarrollo económico de México.

01

INCLUSIÓN FINANCIERA EN LA ERA DIGITAL: LA BOLSA MEXICANA DE VALORES COMO MOTOR DE CAMBIO

JORGE ALEGRÍA | CEO GRUPO BOLSA MEXICANA DE VALORES

La transformación digital ha permitido la creación de productos financieros más accesibles, personalizados y eficientes, pero eso no es suficiente ya que se requiere que cada vez más personas y empresas hagan uso de ellos para sumarse a la inclusión financiera y social que estos representan. Por ello este apartado plantea cómo hacerlo y con qué a partir de las innovaciones que se han incorporado en la Bolsa Mexicana de Valores, en el marco de la democratización del capital que exige instituciones sólidas que garanticen acceso, transparencia, protección y formación bajo la perspectiva de que la innovación tecnológica y la inclusión financiera son dos caras de la misma estrategia: la de transformar el mercado en una plataforma verdaderamente abierta, confiable y con propósito social donde la accesibilidad física y digital a los servicios y la adecuación educativa son los pilares para construir igualdad de oportunidades, patrimonio y movilidad económica.

I CONTEXTO GLOBAL Y NACIONAL DE TRANSFORMACIÓN DIGITAL EN LOS SERVICIOS FINANCIEROS

La transformación digital ha reconfigurado de forma acelerada la arquitectura de los servicios financieros e infraestructuras de mercado a nivel mundial. Desde el año 2000, el ecosistema financiero ha transitado de modelos tradicionales centrados en sucursales físicas y procesos manuales hacia estructuras apoyadas en tecnologías emergentes como la inteligencia artificial, el big data, los canales móviles y, recientemente, la tecnología blockchain. Esta evolución ha permitido la creación de productos financieros más accesibles, personalizados y eficientes, contribuyendo a la expansión de la cobertura financiera en contextos geográficos y poblacionales previamente desatendidos.

En el ámbito internacional países como India, China y España han logrado avances significativos en la integración de herramientas digitales para ampliar la inclusión financiera. En India, por ejemplo, la combinación de infraestructura pública digital y

la expansión de servicios fintech ha permitido incorporar a millones de personas al sistema financiero formal en menos de una década¹. España, por su parte, ha vivido una reconversión de la banca tradicional hacia modelos digitales con fuertes inversiones en ciberseguridad, canales remotos y digital onboarding, lo que ha mejorado la eficiencia operativa sin sacrificar cobertura.²

México no ha sido ajeno a esta tendencia. A partir de la última década se ha registrado una aceleración en la adopción de servicios financieros digitales, impulsada por la penetración de internet móvil, el desarrollo de nuevas plataformas y el interés institucional en cerrar brechas estructurales. El número de adultos con una cuenta de inversión pasó de 200 mil en 2019 a más de 15 millones en 2025.³

No obstante, la digitalización también ha traído nuevos desafíos. La velocidad del cambio tecnológico ha superado, en ocasiones, la capacidad de los usuarios para adaptarse, generando nuevas brechas basadas en edad, nivel educativo o región geográfica. A su vez, la confianza en las plataformas digitales aún no es homogénea: en 2024 solo el 47.3% de los

1 Patwardhan, A. (2016). *Financial Inclusion in the Digital Age*. In *Financial Inclusion in the Digital Age*. Pp.

1–28. Milken Institute. <https://milkeninstitute.org/reports/financial-inclusion-digital-age>

2 Idem

3 AMIB, 2025.



usuarios manifestó sentirse totalmente seguro al realizar operaciones digitales.⁴

Frente a este panorama se vuelve imprescindible analizar no solo la penetración tecnológica, sino también los marcos institucionales que permiten canalizar estos avances hacia una inclusión financiera sostenible. En este sentido, el papel de los mercados bursátiles –particularmente de la Bolsa Mexicana de Valores– se presenta como un eje fundamental para garantizar que la digitalización no solo sea un fin tecnológico, sino una herramienta de desarrollo económico y equidad social.

1. El Grupo Bolsa Mexicana de Valores como actor estructural en la democratización del capital y la inclusión mediante herramientas digitales

En el Grupo Bolsa Mexicana de Valores (Grupo BMV) nos posicionamos como una infraestructura estratégica para el funcionamiento del sistema financiero mexicano, pero también como un actor estructural en la construcción de un mercado más accesible, eficiente e inclusivo. La tesis que guía nuestra transformación es clara: la democratización del capital en la era digital requiere más que conectividad, exige instituciones sólidas que garanticen acceso, transparencia, protección y formación.

En el Grupo BMV entendemos que la inclusión financiera solo es posible si está

acompañada de inclusión informada, respaldada por tecnología confiable y estrategias formativas relevantes. Por ello, cada uno de nuestros esfuerzos tecnológicos, operativos y educativos ha sido diseñado con un enfoque de impacto estructural.

En línea con ese compromiso, eliminamos las comisiones por la transferencia de valores del extranjero en Indeval en operaciones menores a 5 mil dólares, facilitando el acceso de personas físicas al mercado global. Lanzamos también, a través de MexDer, el Contrato Mini del Futuro del peso/dólar, diseñado para inversionistas minoristas y Pymes que desean gestionar su exposición cambiaria sin altos requerimientos de capital.

Por otro lado, fortalecimos el esquema de Emisora Simplificada con incentivos financieros tangibles, como la eliminación de la cuota de listado y un descuento del 50% en la cuota de mantenimiento inicial. Además, realizamos una gira nacional en Mérida, Guadalajara, Monterrey, Saltillo, Tuxtla Gutiérrez, Puebla y Chihuahua y capacitamos a más de 120 empresas mediante el programa De Cero a Bolsa. Estas acciones reflejan nuestro compromiso activo con la descentralización del acceso al financiamiento bursátil.

Finalmente, sellamos una alianza estratégica con CFA Institute, un referente global en educación

financiera, para ofrecer desde nuestra Escuela Bolsa Mexicana programas avanzados de formación, certificaciones internacionales y foros con expertos. Esta colaboración potencia el desarrollo de talento financiero especializado en México y América Latina, consolidando nuestro papel como eje de profesionalización del ecosistema bursátil.

En suma, lo que impulsa nuestro trabajo diario no es simplemente adaptarnos al entorno digital, sino liderarlo con responsabilidad, visión de largo plazo e impacto tangible. En el Grupo BMV la innovación tecnológica y la inclusión financiera son dos caras de la misma estrategia: la de transformar nuestro mercado en una plataforma verdaderamente abierta, confiable y con propósito social.

II INCLUSIÓN FINANCIERA EN LA ERA DIGITAL: CONCEPTO Y EVOLUCIÓN

En el contexto económico del siglo XXI, la inclusión financiera se define como el acceso efectivo, sostenible y seguro de toda la población –particularmente la históricamente excluida– a un conjunto básico de servicios financieros formales como cuentas de ahorro, crédito, seguros, mecanismos de inversión y medios de pago digitales. No se trata únicamente de la disponibilidad de estos productos, sino de su utilización activa

4 CNBV. (2024). *Encuesta Nacional de Inclusión Financiera 2024: Resultados generales*. Comisión Nacional Bancaria y de Valores. Pp 23. <https://www.gob.mx/cnbv/documentos/enif-2024>



y significativa en condiciones de equidad, protección al consumidor y educación financiera adecuada.⁵

Desde esta perspectiva, la inclusión financiera se transforma en una política pública estructural para ampliar la base de participación económica, reducir la informalidad, mejorar la resiliencia financiera de los hogares y fomentar la acumulación de patrimonio de forma sostenible. Como señala Patwardhan, el acceso al sistema financiero debe analizarse desde tres dimensiones clave: la accesibilidad física y digital a los servicios; la asequibilidad económica para su uso frecuente; y la adecuación educativa y normativa que permita a los usuarios comprender los riesgos y tomar decisiones informadas.⁶

Por su parte, en un análisis reciente publicado en *El Trimestre Económico*, se destaca que la inclusión financiera no

puede entenderse de manera aislada, sino como parte de un entramado más amplio de inclusión social. Desde esta perspectiva, el acceso al sistema financiero formal debe acompañarse de mecanismos que reduzcan la desigualdad estructural en materia de ingresos, género, territorio, conectividad digital y formación académica⁷. Así, la inclusión financiera no es solo una condición para el crecimiento económico, sino una palanca de movilidad social y cohesión.

Ambas visiones coinciden en que la era digital ha redefinido los alcances y retos de la inclusión financiera. Si bien las tecnologías han abierto nuevas posibilidades para escalar servicios financieros con menores costos de operación, también han introducido riesgos vinculados con la exclusión digital, la baja alfabetización financiera y la fragilidad normativa frente a innovaciones rápidas y disruptivas. Por ello, cualquier avance en este campo requiere

de instituciones sólidas que integren soluciones tecnológicas con visión social, respaldo regulatorio y estrategias de educación masiva.

1. Evolución de la inclusión financiera en México

Durante la última década, México ha experimentado un avance significativo en los indicadores de inclusión financiera, particularmente en lo que respecta al acceso a productos formales, la adopción de tecnologías digitales y la diversificación de los canales de atención. Sin embargo, estos avances han sido desiguales entre regiones, sectores sociales y niveles educativos, lo que revela que aún existen retos estructurales que requieren atención específica.

Según datos de la Encuesta Nacional de Inclusión Financiera (ENIF), el porcentaje de personas adultas con al menos un

5 Patwardhan, A. (2016). *Financial Inclusion in the Digital Age*. In *Financial Inclusion in the Digital Age*. Pp. 5. Milken Institute. <https://milkeninstitute.org/reports/financial-inclusion-digital-age>

6 Patwardhan, A. (2016). *Financial Inclusion in the Digital Age*. In *Financial Inclusion in the Digital Age*. Pp. 5–7. Milken Institute. <https://milkeninstitute.org/reports/financial-inclusion-digital-age>

7 Trimestre Económico. (2025). *Especial temático: Inclusión financiera y bienestar económico en América Latina*. *El Trimestre Económico*, 92(2). Pp. 68. <https://www.eltrimestreeconomico.com>

producto financiero formal pasó de 56.2% en 2015 a 68.0% en 2024, lo que representa un crecimiento de casi 12 puntos porcentuales en nueve años⁸. Este avance se ha concentrado especialmente en el acceso a cuentas bancarias y bursátiles, motivado en parte por transferencias sociales digitalizadas y la expansión de plataformas de bajo costo y fácil apertura.

Asimismo, el uso de la telefonía móvil como canal principal de acceso se ha consolidado como un fenómeno estructural: en 2024, el 82.4% de los usuarios de servicios financieros digitales reportó operar a través de su celular, frente al 43.5% registrado en 2018⁹. Este dato confirma que la conectividad digital ha sido un acelerador de la bancarización, particularmente entre jóvenes y usuarios urbanos.

No obstante, la dimensión del uso activo de productos financieros muestra una evolución más lenta. En 2024, solo el 49% de quienes poseen una cuenta bancaria realizaron alguna operación en el último mes, lo que evidencia que el acceso no necesariamente se traduce en una utilización efectiva¹⁰. Por otra parte, los niveles de alfabetización financiera continúan siendo una barrera crítica. En 2024, solo el 41% de los encuestados declaró tener conocimientos suficientes para comparar productos financieros o entender los términos de uso, un porcentaje que se ha mantenido prácticamente sin variaciones desde 2015¹¹. Este rezago educativo limita el impacto positivo de la digitalización y aumenta el riesgo de exclusión o endeudamiento inadecuado.

2. Rol de la digitalización para cerrar (o ensanchar) las brechas

La digitalización ha sido ampliamente reconocida como una herramienta clave para acelerar la inclusión financiera, particularmente en economías con infraestructura limitada. Su capacidad para reducir costos de transacción, ampliar cobertura geográfica, agilizar procesos y personalizar servicios financieros representa una oportunidad única para democratizar el acceso al capital. Sin embargo, su implementación sin un enfoque diferenciado puede, paradójicamente, ensanchar las brechas existentes, reproduciendo exclusiones estructurales en nuevas formas tecnológicas.

Por un lado, la digitalización ha contribuido a cerrar brechas de acceso en diversos segmentos. La expansión de servicios financieros, las aplicaciones móviles de bajo costo, y los productos de fácil apertura –como las cuentas digitales sin necesidad de acudir a una sucursal– han permitido incorporar a millones de personas al sistema financiero formal. En México, el 82.4% de quienes usan servicios financieros digitales lo hacen a través de su celular, un dato que demuestra el papel del teléfono móvil como principal herramienta de bancarización¹². Esta penetración ha sido especialmente efectiva entre jóvenes, personas con ingresos medios y población urbana.

Además, las plataformas digitales permiten ofrecer productos personalizados y segmentados, adaptados al perfil de riesgo, comportamiento y necesidades específicas de cada usuario. Esto abre posibilidades para atender grupos históricamente desatendidos, como trabajadoras informales, micro emprendedores o personas sin historial crediticio.¹³

Sin embargo, estas mismas tecnologías pueden profundizar la exclusión cuando no se acompañan de infraestructura adecuada, educación digital o marcos regulatorios inclusivos. Por ejemplo, la ENIF 2024 muestra que el uso de servicios financieros digitales entre adultos mayores es inferior al 35%, principalmente por desconocimiento, baja familiaridad tecnológica o percepción de inseguridad¹⁴. Asimismo, en comunidades rurales con débil conectividad o analfabetismo funcional, los canales digitales resultan insuficientes o inoperantes.

Otro factor crítico es la desigual alfabetización financiera que afecta la capacidad de las personas para comprender los términos y condiciones de los servicios ofrecidos digitalmente. La velocidad con que evolucionan las aplicaciones, términos contractuales, comisiones y riesgos asociados puede dejar atrás a quienes carecen de formación básica, generando situaciones de sobreendeudamiento, fraudes o uso inadecuado de productos financieros.¹⁵

Por lo tanto, si bien la digitalización es un catalizador poderoso para la inclusión financiera no es neutral: su impacto depende del contexto institucional, del diseño de políticas públicas, de las capacidades del usuario y del compromiso de los actores del sistema financiero para integrar la dimensión social en la innovación tecnológica. Su verdadero potencial no radica únicamente en la eficiencia operativa, sino en su capacidad para reducir brechas históricas con soluciones integrales, accesibles y culturalmente adaptadas.

III TECNOLOGÍAS DISRUPTIVAS Y NUEVOS ACTORES EN EL ECOSISTEMA FINANCIERO

En la última década, el ecosistema financiero se ha transformado por la irrupción de actores digitales cuya propuesta de valor desafía el modelo tradicional de intermediación bancaria. Entre ellos destacan las fintechs, la banca digital nativa, las plataformas de inversión minorista, la digitalización de las casas de bolsa, los sistemas de pago electrónico y las tecnologías emergentes.

1. Fintechs y banca digital

El crecimiento exponencial del sector fintech ha sido uno de los principales impulsores de la digitalización financiera. En México, el número de empresas fintech se ha multiplicado más de cuatro veces en la última década, ofreciendo soluciones

8 CNBV. (2024). *Encuesta Nacional de Inclusión Financiera 2024: Resultados generales*. Comisión Nacional Bancaria y de Valores. Pp 15. <https://www.gob.mx/cnbv/documentos/enif-2024>

9 CNBV. (2024). *Encuesta Nacional de Inclusión Financiera 2024: Resultados generales*. Comisión Nacional Bancaria y de Valores. Pp 18. <https://www.gob.mx/cnbv/documentos/enif-2024>

10 CNBV. (2024). *Encuesta Nacional de Inclusión Financiera 2024: Resultados generales*. Comisión Nacional Bancaria y de Valores. Pp 22. <https://www.gob.mx/cnbv/documentos/enif-2024>

11 CNBV. (2024). *Encuesta Nacional de Inclusión Financiera 2024: Resultados generales*. Comisión Nacional Bancaria y de Valores. Pp 13. <https://www.gob.mx/cnbv/documentos/enif-2024>

12 CNBV. (2024). *Encuesta Nacional de Inclusión Financiera 2024: Resultados generales*. Comisión Nacional Bancaria y de Valores. Pp 18. <https://www.gob.mx/cnbv/documentos/enif-2024>

13 Patwardhan, A. (2016). *Financial Inclusion in the Digital Age*. In *Financial Inclusion in the Digital Age*. Pp. 7. Milken Institute. <https://milkeninstitute.org/reports/financial-inclusion-digital-age>

14 CNBV. (2024). *Encuesta Nacional de Inclusión Financiera 2024: Resultados generales*. Comisión Nacional Bancaria y de Valores. Pp 18. <https://www.gob.mx/cnbv/documentos/enif-2024>

15 Trimestre Económico. (2025). *Especial temático: Inclusión financiera y bienestar económico en América Latina*. El Trimestre Económico, 92(2). Pp. 70. <https://www.eltrimestreeconomico.com>

que van desde pagos móviles y préstamos digitales hasta microseguros y educación financiera gamificada¹⁶. Esta expansión ha facilitado el acceso a servicios financieros para segmentos históricamente excluidos, como trabajadores independientes, mujeres emprendedoras y jóvenes sin historial crediticio.

La banca digital nativa, por su parte, ha captado una base creciente de usuarios al ofrecer productos cien por ciento digitales, sin comisiones y con interfaces amigables. Instituciones como Nu, Albo o Hey Banco han logrado penetrar con modelos operativos más ágiles y centrados en la experiencia del usuario en segmentos donde la banca tradicional tenía presencia limitada. En 2024 más del 50% de los usuarios menores de 35 años indicó que su primer producto financiero fue abierto a través de una plataforma digital.¹⁷

2. Plataformas de inversión minorista

Otro fenómeno relevante es el surgimiento de plataformas que democratizan el acceso a los mercados de capitales. Empresas como GBM, Actinver, Finamex, Vector, Kuspit, entre otras han permitido que usuarios puedan invertir desde montos mínimos accesibles, lo cual reduce la barrera de entrada al mercado bursátil y promueve una cultura de ahorro e inversión desde edades tempranas. Estas plataformas, al estar integradas en ecosistemas móviles, también promueven una mayor frecuencia de uso y aprendizaje en tiempo real.¹⁸

3. Pagos digitales y billeteras electrónicas

Los sistemas de pagos digitales han tenido un impacto decisivo en la formalización de transacciones cotidianas. Según la ENIF, el uso de pagos electrónicos como CoDi, transferencias SPEI y códigos QR han aumentado en más del 60% entre 2020 y 2024¹⁹. Esta tendencia se ha visto reforzada por las restricciones físicas derivadas de la pandemia y por políticas gubernamentales orientadas a digitalizar programas sociales y subsidios. Asimismo, el uso de billeteras digitales y servicios de pago integrados en apps de mensajería o plataformas de comercio electrónico está facilitando la inclusión financiera indirecta de usuarios que no necesariamente poseen una cuenta bancaria formal, pero participan del ecosistema digital a través del consumo, las remesas o la economía colaborativa.²⁰

4. Casos internacionales relevantes con paralelismos para México

La transformación digital del sistema financiero no es un fenómeno exclusivo de México. Diversos países han impulsado estrategias digitales inclusivas con resultados notables en términos de bancarización, acceso al capital y reducción de la desigualdad. Analizar estos casos permite extraer lecciones clave sobre el diseño de ecosistemas tecnológicos-financieros que sirvan como referencia para fortalecer la inclusión financiera en México.

En la tabla 1 se presentan lo más representativo de lo que han hecho España, India y China y lo que México puede retomar y hacer a partir de estado actual y de estos casos.

IV LO QUE LA DIGITALIZACIÓN TRAE CONSIGO: DESIGUALDAD, CIBERSEGURIDAD, REGULACIÓN...

La digitalización de los servicios financieros representa una oportunidad histórica para ampliar la cobertura, eficiencia y resiliencia del sistema económico. Sin embargo, también implica riesgos estructurales que deben ser identificados y gestionados con responsabilidad, especialmente si el objetivo es que la inclusión financiera digital sea sostenible, equitativa y segura.

1. Oportunidades y riesgos

Entre los principales beneficios de la digitalización se encuentra la reducción de costos de intermediación, lo que permite ofrecer productos a menor costo y con mayor alcance. Tecnologías como la nube, la inteligencia artificial y el análisis de datos en tiempo real permiten a las instituciones ofrecer servicios financieros personalizados y escalables, adaptados al perfil del usuario, incluso en comunidades alejadas o de bajos ingresos²¹.

Además, los canales digitales permiten mejorar la trazabilidad de las operaciones, fortalecer la transparencia, facilitar el cumplimiento normativo (RegTech) y ampliar la base de información para decisiones crediticias más justas. Este enfoque data-driven puede ser un poderoso motor de democratización del capital, siempre que se garantice el uso ético de los datos y la inclusión de diversos perfiles de usuarios.²²

Sin embargo, uno de los principales riesgos asociados a la digitalización es la posibilidad de profundizar las desigualdades existentes, dando lugar a una nueva brecha: la brecha digital financiera. Según la ENIF 2024, los adultos mayores, personas con menor nivel educativo y habitantes

16 CNBV. (2024). Encuesta Nacional de Inclusión Financiera 2024: Resultados generales. Comisión Nacional Bancaria y de Valores. Pp 25. <https://www.gob.mx/cnbv/documentos/enif-2024>

17 CNBV. (2024). Encuesta Nacional de Inclusión Financiera 2024: Resultados generales. Comisión Nacional Bancaria y de Valores. Pp 26. <https://www.gob.mx/cnbv/documentos/enif-2024>

18 Grupo Bolsa Mexicana de Valores. (2024). Informe anual 2024. Grupo Bolsa Mexicana de Valores. Pp. 49. <https://grupobmv.com.mx/informesanuales>

19 CNBV. (2024). Encuesta Nacional de Inclusión Financiera 2024: Resultados generales. Comisión Nacional Bancaria y de Valores. Pp 28. <https://www.gob.mx/cnbv/documentos/enif-2024>

20 Patwardhan, A. (2016). Financial Inclusion in the Digital Age. In Financial Inclusion in the Digital Age. Pp. 4. Milken Institute. <https://milkeninstitute.org/reports/financial-inclusion-digital-age>

21 Patwardhan, A. (2016). Financial Inclusion in the Digital Age. In Financial Inclusion in the Digital Age. Pp. 6. Milken Institute. <https://milkeninstitute.org/reports/financial-inclusion-digital-age>

22 Grupo Bolsa Mexicana de Valores. (2024). Informe anual 2024. Grupo Bolsa Mexicana de Valores. Pp. 52. <https://grupobmv.com.mx/informesanuales>

Tabla 1

España	India	China
Digitalización liderada por regulación y banca tradicional	Inclusión digital desde la identidad y las transferencias gubernamentales	Ecosistemas digitales integrales y big tech financieras
Representa un caso de digitalización estructurada desde el marco regulatorio y el sector bancario tradicional.	El programa India Stack, impulsado desde 2010, integró identidad digital (Aadhaar), infraestructura de pagos (UPI) y plataformas abiertas de servicios públicos, permitiendo la apertura masiva de cuentas bancarias con procesos remotos y simplificados.	Empresas tecnológicas lideraron la inclusión financiera a través de plataformas móviles integradas.
A partir de la crisis financiera de 2008 impulsó un proceso de modernización centrado en tres ejes: infraestructura interoperable, regulación proinnovación y alfabetización digital del usuario. La implementación del sistema PSD2 permitió la entrada de nuevos actores, el desarrollo de open banking y una mayor competencia en servicios digitales.	El esquema Jan Dhan Yojana facilitó la apertura de más de 500 millones de cuentas para personas de bajos ingresos, de las cuales más del 55% fueron abiertas por mujeres.	Empresas como Alibaba (Ant Group) y Tencent (WeChat Pay) lograron integrar pagos, ahorro, crédito, seguros e inversión en un solo entorno digital, facilitando el acceso a servicios financieros incluso para personas sin historial bancario.
Entre 2010 y 2023, la población con acceso a banca digital pasó del 37 al 74%, con énfasis en servicios móviles y atención multicanal. Esta transición tuvo campañas de inclusión digital y transparencia en comisiones, aspectos críticos para generar confianza.	A ello se sumó la entrega de subsidios gubernamentales mediante transferencias electrónicas, lo que incentivó el uso cotidiano de las cuentas digitales.	A través de tecnologías como inteligencia artificial y análisis de big data, estas plataformas ofrecen productos hiperespecializados según el perfil de comportamiento, con procesos automatizados de onboarding y atención 24/7.
		Esta estrategia ha generado altos niveles de bancarización funcional, aunque también ha planteado preocupaciones sobre concentración de mercado, uso de datos y riesgos sistémicos.
México		
Si bien el avance en regulación fintech ha sido relevante desde 2018, aún se requiere consolidar mecanismos de Interoperabilidad y protección al usuario para replicar estos efectos positivos.	Se puede encontrar un paralelismo en la digitalización de programas sociales y en el uso del sistema CoDi como herramienta de interoperabilidad, aunque aún enfrenta rezagos en la cobertura de identidad digital unificada y en la integración entre instituciones públicas y privadas.	Aunque el contexto mexicano impide una réplica exacta, el aprendizaje clave radica en la Integración de servicios digitales en plataformas accesibles, con interfaces simples y mecanismos de protección al consumidor desde el diseño.

de zonas rurales presentan niveles significativamente más bajos de uso de servicios digitales financieros²³. Esta exclusión puede acentuarse si los productos financieros se diseñan sin una perspectiva inclusiva o sin considerar el acceso a infraestructura digital.

También persiste un rezago en la alfabetización digital y financiera, lo cual limita la comprensión de productos complejos o la capacidad para comparar y elegir adecuadamente entre opciones. El riesgo de sobreendeudamiento o uso inadecuado de productos financieros digitales es mayor en poblaciones con baja formación, lo que puede deteriorar la confianza en el sistema financiero.²⁴

Otro eje crítico es la ciberseguridad que se ha convertido en un pilar esencial para la estabilidad del ecosistema financiero digital. El aumento de ataques informáticos, fraudes digitales, suplantación de identidad y brechas de datos personales exige una inversión constante en tecnologías de protección y protocolos de respuesta. En México, la percepción de riesgo en el entorno digital es una de las principales barreras para la adopción de servicios financieros digitales, especialmente entre mujeres, adultos mayores y personas con bajo ingreso²⁵. Esto hace de la confianza digital un activo estratégico para cualquier institución que busque liderar en este entorno.

2. Regulación: balance entre innovación y protección

La regulación es el eje que puede convertir a la digitalización en una herramienta incluyente o en un factor de concentración y riesgo. México fue pionero en Latinoamérica con la promulgación de la Ley Fintech en 2018, que estableció un marco para Instituciones de Tecnología Financiera (ITF). Sin embargo, la velocidad de innovación puede superar el ritmo regulatorio, generando zonas grises en el uso de criptomonedas, modelos de agregación de datos o inteligencia artificial en decisiones crediticias.

Los casos de España e India muestran la importancia de una regulación flexible pero robusta, que fomente la competencia, facilite la interoperabilidad y proteja los derechos del usuario digital. Para México, el reto es consolidar un marco regulatorio que incentive la innovación, pero que al mismo tiempo asegure la integridad del sistema, la protección de datos y la supervisión efectiva de riesgos emergentes.²⁶

3. Papel estratégico de los mercados financieros formales frente a actores informales

En economías emergentes como la mexicana, donde persiste una alta informalidad económica y financiera, los mercados

23 CNBV. (2024). Encuesta Nacional de Inclusión Financiera 2024: Resultados generales. Comisión Nacional Bancaria y de Valores. Pp 18. <https://www.gob.mx/cnbv/documentos/enif-2024>

24 Trimestre Económico. (2025). Especial temático: Inclusión financiera y bienestar económico en América Latina. El Trimestre Económico, 92(2). Pp. 73. <https://www.eltrimestreeconomico.com>

25 CNBV. (2024). Encuesta Nacional de Inclusión Financiera 2024: Resultados generales. Comisión Nacional Bancaria y de Valores. Pp 23. <https://www.gob.mx/cnbv/documentos/enif-2024>

26 Rodríguez, J. & González, R. (2024). El impacto de la era digital en el sector financiero español. Análisis 2000–2024. Banco de España. Pp. 13. <https://www.bde.es/bde/es/secciones/informes/publicaciones/Documentos-de-Trabajo>

Fuente: El impacto de la era digital en el sector financiero español. Análisis 2000–2024 y Financial Inclusion in the Digital Age.

financieros formales adquieren una relevancia estratégica no solo como canales de inversión y financiamiento, sino como estructuras institucionales que ofrecen estabilidad, transparencia y escalabilidad en la asignación de recursos.

Según la ENIF 2024, el 40.6% de los adultos en México sigue utilizando mecanismos informales para el manejo de su dinero, como tandas, préstamos de familiares o créditos no regulados²⁷. Esta preferencia por lo informal responde, en muchos casos, a factores como desconfianza en las instituciones, falta de acceso geográfico, desconocimiento de los productos formales y costos percibidos como elevados.

Sin embargo, el uso de instrumentos informales no garantiza protección legal, estabilidad financiera ni escalabilidad y limita la construcción de historial crediticio, patrimonio y movilidad económica. En ese contexto, la informalidad financiera perpetúa la vulnerabilidad estructural y profundiza las brechas de desigualdad.

Frente a este panorama, los mercados financieros formales –y particularmente el mercado de valores– ofrecen un entorno regulado y vigilado que mitiga riesgos sistémicos y genera confianza entre inversionistas y emisores. La Bolsa Mexicana de Valores, como operador de infraestructura financiera crítica, establece mecanismos de gobernanza, divulgación de información, protección al inversionista y vigilancia continua, lo cual contrasta con la opacidad de los esquemas informales.²⁸

Además, los mercados bursátiles permiten la canalización eficiente del ahorro hacia proyectos productivos formales, fomentando el crecimiento económico y la generación de empleo. La posibilidad de invertir desde montos bajos a través de plataformas digitales, así como el desarrollo de instrumentos como los Títulos Referenciados a Acciones (TRACs), Fideicomisos de Inversión en Bienes Raíces (FIBRAs) o Certificados de Capital de Desarrollo (CKDs) permite democratizar el acceso al capital, reducir la dependencia de mecanismos no regulados y dar estructura a una inclusión financiera que transite de la informalidad a la institucionalidad.

V LA BOLSA MEXICANA DE VALORES COMO INFRAESTRUCTURA CRÍTICA PARA LA INCLUSIÓN

El Grupo BMV constituye una infraestructura sistémica esencial para el funcionamiento eficiente, transparente y seguro del mercado de valores en México. Su estructura operativa está compuesta por cuatro pilares interconectados que conforman el ciclo completo del mercado financiero: listado, negociación, postnegociación, gestión de datos. Cada uno de estos componentes no solo responde a criterios de eficiencia operativa, sino que desempeña un papel directo en la inclusión financiera y la digitalización del sistema financiero mexicano como se puede apreciar en el cuadro 1.

1. Acciones para la democratización de los mercados financieros

En conjunto, la estructura operativa del Grupo BMV es una plataforma estratégica que conecta a emisores e inversionistas con transparencia, eficiencia y resiliencia digital. La transformación

digital del Grupo BMV es un proceso estructural y transversal que redefine la operación de los mercados financieros en México. En un entorno donde la tecnología es clave para ampliar la participación en el sistema financiero, la modernización tecnológica del Grupo BMV se convierte en un habilitador directo de la inclusión financiera, la competitividad del país y la seguridad del mercado.

Durante 2024, el Grupo BMV ejecutó un ambicioso programa de modernización tecnológica de sus sistemas centrales, incluyendo la renovación del motor de negociación, la migración hacia una infraestructura más flexible y escalable, así como la integración de interfaces digitales más intuitivas y accesibles para todos los perfiles de usuario. Esta renovación tiene cuatro objetivos centrales:

- **Mejorar la velocidad y estabilidad de operación** con menores latencias y mayor capacidad de procesamiento.
- **Aumentar la interoperabilidad entre sistemas internos y externos**, facilitando la conexión con fintechs, bancos, custodios y plataformas internacionales.
- **Optimizar la experiencia del usuario**, tanto para inversionistas institucionales como individuales, incorporando interfaces gráficas, tableros de control y navegación responsiva.
- El rediseño de las plataformas refuerza el acceso digital al mercado de capitales, reduciendo barreras técnicas para participar y fomentando una cultura de inversión más dinámica y transparente.

En conjunto, la modernización tecnológica del Grupo BMV representa mucho más que una actualización operativa: es una estrategia integral que refuerza la confianza del sistema, mejora el acceso a la inversión y democratiza la participación en los mercados financieros, con impacto directo en la inclusión y la competitividad nacional.

2. Casos concretos de democratización del acceso al capital y al conocimiento financiero

El compromiso del Grupo Bolsa Mexicana de Valores con la inclusión financiera en la era digital se materializa en iniciativas específicas que redujeron barreras históricas de entrada al mercado bursátil, tanto del lado de la oferta (emisoras) como de la demanda (inversionistas individuales). A continuación se presentan tres casos emblemáticos que ilustran cómo las herramientas digitales del Grupo BMV están democratizando el acceso al capital y al conocimiento financiero.

Emisora simplificada. Es una iniciativa pionera diseñada para acercar a las pequeñas y medianas empresas al mercado de valores a través de un proceso digitalizado, simplificado y con menores costos regulatorios. Permite a las empresas con necesidades de financiamiento acceder a capital sin pasar por los procesos tradicionales, muchas veces inaccesibles para compañías en etapa temprana. Entre sus principales beneficios se encuentran:

- Proceso de inscripción completamente digital.

27 CNBV. (2024). Encuesta Nacional de Inclusión Financiera 2024: Resultados generales. Comisión Nacional Bancaria y de Valores. Pp 20. <https://www.gob.mx/cnbv/documentos/enif-2024>

28 Grupo Bolsa Mexicana de Valores. (2024). Informe anual 2024. Grupo Bolsa Mexicana de Valores. Pp. 36. <https://grupobmv.com.mx/informesanuales>

Cuadro 1

Listado	A través de este proceso, las empresas pueden convertirse en emisoras públicas, accediendo a capital mediante la oferta de instrumentos financieros como acciones, deuda o fideicomisos. Este mecanismo permite financiar su crecimiento y adoptar estándares más altos de transparencia y gobierno corporativo. Este pilar se articula de manera integral con los demás componentes para formar un ecosistema bursátil robusto y confiable.
Negociación	La BMV y el Mercado Mexicano de Derivados (MexDer) operan plataformas electrónicas de negociación de última generación donde se concentran órdenes de compra y venta de instrumentos como acciones, Fondos Cotizados (ETFs), bonos, derivados y otros valores listados que operan bajo estrictos estándares de seguridad y transparencia. Permite el descubrimiento eficiente de precios y el acceso digital a emisores e inversionistas, desde grandes fondos institucionales hasta inversionistas minoristas con montos bajos.
Postnegociación	Este proceso queda a cargo de las Contraparte Central de Valores (CCV para capitales y deuda y Asigna para derivados), instituciones responsables de compensar y liquidar las operaciones. Estas entidades actúan como garantes del cumplimiento de las transacciones, mitigando el riesgo de contraparte y asegurando que los flujos de efectivo y valores se entreguen correctamente. La existencia de una contraparte central es fundamental para preservar la integridad del mercado, reducir riesgos sistémicos y generar confianza entre participantes.
Gestión de datos	Market Data es la unidad encargada de la recolección, procesamiento y distribución de información bursátil que proporciona datos en tiempo real, históricos y analíticos a participantes del mercado, autoridades, medios y el público general, convirtiéndose en un eje central para la toma de decisiones informadas. Market Data impulsa la eficiencia del mercado y habilita soluciones orientadas a inversionistas emergentes como herramientas de consulta accesibles, visualizaciones interactivas y tableros educativos. Esta democratización del acceso a la información permite que más personas participen en el mercado con mayor seguridad y claridad, promoviendo una inclusión financiera basada en el conocimiento.

Fuente: Informe Anual Grupo BMV, 2024.

- Menores requerimientos de documentación inicial.
- Acompañamiento técnico por parte del Grupo BMV.
- Visibilidad ante inversionistas institucionales y plataformas aliadas.

Al eliminar fricciones estructurales del acceso al mercado, la Emisora Simplificada se convierte en una herramienta concreta de inclusión financiera para el tejido empresarial emergente, fomentando la canalización de ahorro hacia proyectos productivos locales y regionales.

Museo de la Bolsa (MUBO). Inaugurado en 2019 se ha consolidado como un espacio educativo clave para la cultura financiera en México. De acceso gratuito, y con más de 280 mil visitantes desde su apertura, ofrece un recorrido histórico e interactivo sobre la evolución del mercado bursátil en el país. MUBO tiene un enfoque pedagógico que vincula economía, arte e historia, generando conciencia sobre el papel estructural del mercado de valores en el desarrollo económico. Además, ha incorporado tecnología para ampliar su alcance: ofrece recorridos virtuales, contenidos multimedia y talleres transmitidos en línea, lo que refuerza su papel como puente entre la inclusión financiera y la transformación digital.

BOLSAPP. Es la aplicación móvil desarrollada por el Grupo BMV que permite a los usuarios acceder de forma sencilla a información bursátil, cotizaciones, reportes financieros, indicadores y contenido educativo de forma gratuita. Su diseño amigable e intuitivo tiene como objetivo acercar el mundo de las inversiones a usuarios no especializados, particularmente a jóvenes, pequeños inversionistas y nuevos participantes del ecosistema financiero. Sus funciones clave incluyen:

- Consulta de precios en tiempo real.
- Seguimiento de emisoras y creación de portafolios virtuales.
- Acceso a glosarios, noticias y cápsulas educativas.
- Integración con brokers y casas de bolsa autorizadas.

Este tipo de herramientas representa un avance significativo en la alfabetización financiera digital, al facilitar que cualquier persona con un teléfono inteligente pueda informarse y acercarse al mercado bursátil de forma segura y guiada, a través de, por ejemplo, inversiones de bajo monto.

Actualmente, es posible invertir en el mercado de valores desde montos tan accesibles como \$100 pesos mexicanos, gracias a la digitalización de los canales de intermediación, la integración de apps móviles y la adopción de modelos de fraccionamiento de títulos. Esta transformación se ha logrado gracias a los esfuerzos de digitalización por parte de los intermediarios financieros. Por su parte, el catálogo de instrumentos del Grupo BMV también se ha expandido para responder a distintos perfiles de riesgo y objetivos financieros, todo esto acompañado por un esfuerzo paralelo de educación y cultura digital.

3. Educación bursátil digital: estrategias con resultados

En línea con los principios de inclusión financiera definidos por organismos internacionales como la OCDE y el Banco Mundial, el Grupo BMV ha reforzado su estrategia de educación financiera digital, ampliando el alcance de sus contenidos a través de plataformas en línea, redes sociales y programas formativos masivos. Algunas iniciativas destacadas incluyen:

De Cero a Bolsa. Programa educativo y de acompañamiento empresarial diseñado para preparar a compañías medianas para su eventual incursión en el mercado bursátil. Está centrado en empresas que cuentan con potencial de crecimiento, pero que tradicionalmente han sido excluidas del financiamiento bursátil por barreras de información, costo o capacidad operativa.

La primera edición del programa, lanzada en 2023, logró reunir a más de 40 empresas de diversos sectores y regiones del país. En 2025, la segunda edición duplicó su alcance, con más de 80 empresas inscritas, evidenciando el creciente interés del sector privado en mecanismos alternativos de financiamiento y la eficacia del modelo. El acompañamiento incluye sesiones técnicas, asesoría individualizada y vinculación con intermediarios bursátiles, con énfasis en el esquema de Emisor Simplificado que permite reducir costos y tiempos de salida al mercado.

Espacios en vivo y contenidos digitales. A través de espacios en vivo con expertos del sector financiero se explican temas coyunturales, análisis de instrumentos y estrategias de inversión. Estas sesiones están disponibles en plataformas abiertas y cuentan con repositorios en YouTube y Spotify.

Además, por medio de TikTok, Instagram, Facebook, LinkedIn y X (antes Twitter), la BMV ha implementado campañas educativas que traducen conceptos financieros complejos en un lenguaje claro y accesible, ampliando su audiencia, especialmente entre jóvenes de entre 18 y 35 años. Esta estrategia ha demostrado resultados significativos: tan solo en 2024, las redes sociales del Grupo BMV alcanzaron a 20 millones de personas y consolidaron una comunidad digital de 1.4 millones de seguidores, posicionando estos canales como instrumentos fundamentales para la educación bursátil a gran escala.

Además de las plataformas sociales, el Grupo BMV ha desarrollado un ecosistema integral de contenidos digitales que refuerzan su compromiso con la inclusión financiera. Destaca el blog “Hablemos de Bolsa”, una iniciativa que combina análisis técnico, divulgación económica y actualidad financiera. Una de sus principales innovaciones es la incorporación de un glosario interactivo generado con inteligencia artificial, que identifica automáticamente términos clave en cada artículo y permite al lector acceder, en tiempo real, a definiciones claras y contextualizadas. Esta

funcionalidad facilita que personas sin experiencia previa puedan interactuar con contenido especializado y construir conocimiento financiero desde distintos niveles de entrada.

La estrategia se complementa con dos formatos de contenido de largo alcance: la Revista Acciones, publicación digital que presenta entrevistas, reportajes y columnas sobre tendencias del mercado y el podcast oficial de la BMV disponible en plataformas como Spotify, donde se abordan temas de inversión, instrumentos financieros y el funcionamiento del mercado a través de conversaciones con especialistas del sector.

Este ecosistema digital no solo difunde información, también diseña rutas de aprendizaje flexibles y accesibles para distintos perfiles de usuarios, consolidando al Grupo BMV como un actor activo en la alfabetización financiera digital y en la democratización del conocimiento bursátil.

VI INCLUSIÓN FINANCIERA E INCLUSIÓN SOCIAL

La inclusión en el mercado bursátil no solo brinda acceso a productos financieros, sino que genera efectos multiplicadores de largo plazo en el bienestar individual, la estabilidad familiar y la cohesión económica nacional. Al facilitar la participación en esquemas de inversión formales, el Grupo BMV impulsa una agenda de beneficios indirectos que trascienden lo financiero y se insertan directamente en el terreno del desarrollo humano.

La formación de patrimonio es uno de los efectos más relevantes. Al invertir de manera recurrente, incluso en montos pequeños, las personas acceden a mecanismos que protegen su ahorro contra la inflación y generan rendimientos superiores a los de instrumentos tradicionales. Esta acumulación de activos contribuye no solo a fortalecer la seguridad financiera individual, sino también a construir condiciones de independencia económica intergeneracional. La posibilidad de participar en instrumentos como ETFs, TRACs o acciones de empresas sólidas desde montos accesibles y con bajo costo de intermediación representa una oportunidad histórica para democratizar el crecimiento del capital.

A ello se suma la movilidad económica, entendida como la capacidad de mejorar la posición económica relativa a lo

largo del tiempo. Estudios como los de Ramírez y Hernández²⁹ confirman que el acceso a servicios financieros formales y la participación en mercados de capital están asociados a un mayor nivel de autonomía económica, capacidad de inversión en educación, emprendimiento y vivienda. Es decir, el mercado bursátil puede actuar como una palanca estructural de ascenso social cuando es acompañado de estrategias de educación financiera y protección regulatoria.

Finalmente, el empoderamiento financiero surge como resultado de una mayor comprensión, uso y apropiación de herramientas económicas. Al interactuar con plataformas digitales, recibir información clara y acceder a contenidos formativos, los inversionistas no solo adquieren habilidades técnicas, sino también una nueva relación con el dinero, más estratégica y menos reactiva.

VII REFLEXIONES FINALES Y RECOMENDACIONES ESTRATÉGICAS

En la era digital, la inclusión financiera ha dejado de ser una aspiración periférica para convertirse en un componente estratégico para el desarrollo económico y social de México. En este análisis hemos argumentado que la transformación digital de los servicios financieros, particularmente desde el mercado bursátil, representa una oportunidad histórica para democratizar el acceso al capital, reducir brechas estructurales y empoderar a nuevos perfiles de inversionistas.

Desde el Grupo BMV hemos asumido el compromiso de liderar este proceso, posicionándonos como un actor estructural en la inclusión financiera. La modernización de nuestras plataformas, el desarrollo de nuevos instrumentos de inversión, el impulso a emisoras por medio de procesos simplificados y el desarrollo de programas educativos digitales son algunos de los pasos que hemos dado para abrir las puertas del mercado a cada vez más personas.

Los avances son significativos, pero reconocemos que los desafíos también. Las brechas por género, edad, ubicación geográfica, nivel educativo y confianza todavía limitan el acceso equitativo al sistema financiero. Sabemos que la digitalización, si bien abre nuevas posibilidades, puede también profundizar la exclusión si no es acompañada por educación, regulación efectiva y una estrategia de

comunicación clara y cercana.

Ante este escenario, identificamos oportunidades clave para seguir consolidando un ecosistema financiero más incluyente, resiliente y dinámico:

- **Fortalecer la colaboración entre los sectores público, privado y académico** para acompañar la innovación con marcos regulatorios sólidos.
- **Ampliar nuestras estrategias de educación financiera**, incorporando enfoques digitales, accesibles y culturalmente pertinentes.
- **Desarrollar productos e instrumentos adaptados a las necesidades de segmentos históricamente excluidos.**
- **Reforzar la transparencia, la trazabilidad y la confianza** como pilares de participación informada en el mercado.

Desde el Grupo BMV extendemos nuestro más sincero reconocimiento a todos los intermediarios financieros, casas de bolsa, fondos, asesores y plataformas que con su profesionalismo y compromiso hacen posible la operación cotidiana del mercado. Asimismo, agradecemos a las autoridades financieras, regulatorias y hacendarias cuya labor técnica y visión de largo plazo han sido fundamentales para construir un ecosistema sólido, competitivo y cada vez más incluyente. La transformación del mercado de valores mexicano es un esfuerzo colectivo, y su avance solo es posible gracias al diálogo permanente, la corresponsabilidad institucional y la convicción compartida de que la inclusión financiera es también inclusión social.

Creemos firmemente que la digitalización del sistema financiero no es un fin en sí mismo, sino una herramienta para construir igualdad de oportunidades, patrimonio y movilidad económica. Nuestro compromiso es seguir evolucionando de forma segura, responsable y con visión de largo plazo, para que más mexicanas y mexicanos encuentren en la Bolsa un

29 Ramírez, J. & Hernández, M. (2022). *La relación entre la inclusión financiera y la inclusión social*. Centro de Estudios Monetarios Latinoamericanos. <https://cemla.org>

02

MECANISMOS DE FINANCIAMIENTOS NO BANCARIOS Y BURSÁTILES

MARÍA ARIZA | DIRECTORA GENERAL DE LA BOLSA INSTITUCIONAL DE VALORES (BIVA)

Este capítulo analiza los mecanismos de financiamiento no bancario y bursátil en México y su papel para ampliar el acceso al capital de empresas, especialmente micro, pequeñas y medianas (Mipymes). Se examinan de manera sucinta los principales mecanismos de financiamiento no bancario: fintechs, capital privado, banca de desarrollo y mercado de valores, destacando su función a lo largo del ciclo empresarial. El texto resalta datos clave y busca contribuir al esfuerzo colectivo por identificar soluciones viables para ampliar el acceso al capital, fortalecer la inclusión financiera y diversificar las fuentes de fondeo para las empresas mexicanas.

I POR UN DESARROLLO ECONÓMICO MÁS INCLUSIVO Y SOSTENIBLE

El acceso al financiamiento es clave para la competitividad y crecimiento empresarial, pero en México las empresas, particularmente las MiPymes, enfrentan barreras estructurales que limitan su acceso a recursos de largo plazo. Según la Encuesta Nacional de Inclusión Financiera (ENAFIN)¹, la mayoría recurre a capital propio o créditos informales con baja participación de fuentes institucionales. Aunque México es la segunda economía más grande de América Latina, su sistema financiero sigue siendo poco profundo: el crédito interno al sector privado representa apenas el 58.8% del PIB, muy por debajo de economías como Chile o Brasil.²

Esta limitada profundidad, junto con la concentración del crédito en grandes empresas, los altos costos de transacción y la falta de instrumentos adecuados, refuerza la necesidad de diversificar las fuentes de fondeo³. En este contexto, los mecanismos de financiamiento no bancarios y bursátiles surgen como alternativas viables para promover un desarrollo económico más inclusivo y sostenible.

Las necesidades de financiamiento varían

significativamente a lo largo del ciclo de vida de una empresa. En sus etapas iniciales, el capital se destina a validar el modelo de negocio, construir capacidades básicas y buscar eficiencia operativa, generalmente mediante esquemas flexibles y con horizontes de mediano plazo aportados por socios estratégicos.

A medida que la empresa se consolida, los requerimientos financieros se orientan a la expansión, la inversión en activos y la mejora de procesos, lo que da lugar al uso de instrumentos híbridos como *private equity*, *private credit*, deuda pública de alto rendimiento y financiamiento bancario. Finalmente, en la etapa de institucionalización, el acceso a recursos tiende a sofisticarse, integrando emisiones en mercados públicos y relaciones con inversionistas institucionales en un entorno que exige gobierno corporativo robusto, auditoría y prácticas de gestión avanzadas.

II MECANISMOS DE FINANCIAMIENTO NO BANCARIO Y BURSÁTIL

La consolidación de un sistema financiero más diverso y resiliente requiere impulsar mecanismos de financiamiento alternativos al crédito bancario tradicional, especialmente relevantes para

1 INEGI. (2024). Encuesta Nacional de Inclusión Financiera (ENIF) 2024. Instituto Nacional de Estadística y Geografía. <https://www.inegi.org.mx/programas/enif/>

2 Banco Mundial. (s.f.). Crédito interno proporcionado por el sector financiero (% del PIB). Banco Mundial. <https://datos.bancomundial.org/indicador/FS.AST.DOMS.GD.ZS>

3 OCDE. (2024). Financing SMEs and Entrepreneurs 2024: An OECD Scoreboard. OCDE. <https://www.oecd.org/industry/smes/financing-smes-scoreboard.htm>



las empresas de menor tamaño, sectores emergentes y proyectos que demandan esquemas más flexibles o especializados de fondeo. Los principales mecanismos de financiamiento no bancario son:

1. Intermediarios financieros no bancarios (IFNB)

En el sistema financiero mexicano, las entidades que se dedican de manera habitual y profesional a la intermediación crediticia que no forman parte del sistema bancario —es decir, que otorgan préstamos o facilitan el acceso al crédito— se agrupan bajo el término Intermediarios Financieros No Bancarios (IFNB). Este grupo incluye a sociedades cooperativas de ahorro y préstamo (SOCAP), sociedades financieras populares (SOFIPO), uniones de crédito y sociedades financieras de objeto múltiple (SOFOM) tanto reguladas como no reguladas.

Aunque por tamaño de activos este sector es relativamente pequeño en comparación con los bancos u otros intermediarios financieros tradicionales —históricamente, los bancos múltiples concentran más del 85% de los activos del sistema financiero mexicano, mientras que las IFNB apenas representan entre el 3 y el 5%⁴—, su papel es crucial en ciertos segmentos del crédito, en particular el crédito al consumo, a poblaciones desatendidas y en regiones con baja penetración bancaria.

Para fortalecer su papel en el sistema financiero se requiere una agenda integral que combine mejoras regulatorias, incentivos prudenciales y esquemas de acompañamiento técnico.

2. Fintech

Han impulsado una transformación profunda en los servicios financieros al ampliar el acceso al crédito y reducir los costos de intermediación mediante el uso intensivo de tecnologías digitales. Estas plataformas facilitan procesos de financiamiento más ágiles, accesibles y respaldados por modelos de análisis de datos avanzados. En un país donde el 40.9% de los adultos aún no cuenta con ningún producto financiero formal⁵, las fintech están jugando un papel fundamental al acercar servicios a personas tradicionalmente excluidas del sistema bancario.

Con más de 515 empresas operando en México, el ecosistema fintech es el más dinámico de América Latina. Desde 2015 se han creado más de 266 nuevas compañías, movilizando capital y deuda por más de 629 millones de dólares, de los cuales más de 300 millones fueron movilizados solo en el último año. Este crecimiento ha estado acompañado de una fuerte adopción por parte de los usuarios registrados estimados en más de 4.5 millones con un volumen anual de operación cercano a 68,409 millones de pesos.⁶

Las plataformas fintech ofrecen productos de crédito más accesibles y veloces, apoyándose en modelos alternativos de evaluación de riesgo basados en datos (historial de pagos, comportamiento digital, facturación electrónica, etcétera). Según la ENIF 2024, el uso del crédito formal aumentó de 31.5% en 2021 a 37.9% en 2024 y las entidades no bancarias —como fintechs— han contribuido de forma significativa a este incremento, especialmente entre personas jóvenes y usuarios digitales.

Además del crédito digital, el ecosistema fintech ha

4 Banco de México. (2024). *Reporte de estabilidad financiera*. Banxico. <https://www.banxico.org.mx/publicaciones-y-prensa/reportes-de-estabilidad-financiera/>

5 INEGI. (2024). *Encuesta Nacional de Inclusión Financiera (ENIF) 2024*. Instituto Nacional de Estadística y Geografía. <https://www.inegi.org.mx/programas/enif/>

6 Finnovista. (2025). *Fintech Radar México 2025*. Finnovista. <https://www.finnovista.com/>

desarrollado modelos como el *crowdfunding* regulado y soluciones de factoraje automatizado, que han ampliado las opciones de financiamiento para pequeñas empresas y emprendedores al margen del sistema bancario tradicional.

3. Capital privado

Es una forma de inversión directa en empresas que no cotizan en bolsa. A diferencia de los mercados públicos, donde se adquieren acciones a través de bolsas de valores, los inversionistas de capital privado inyectan recursos directamente en compañías privadas con el objetivo de impulsar su crecimiento, facilitar procesos de reestructuración, financiar planes de expansión o prepararlas para una eventual salida al mercado mediante una Oferta Pública Inicial (OPI).

Generalmente, el capital privado se estructura en fondos gestionados por firmas especializadas (General Partners o GPs) que captan dinero de inversionistas institucionales como las Administradoras de Fondos para el Retiro (Afores), fondos de pensión, aseguradoras o grandes patrimonios (Limited Partners o LPs). Estos fondos invierten en empresas con alto potencial, las acompañan durante varios años y luego buscan obtener un rendimiento al salir de esa inversión, ya sea vendiéndola o listándola públicamente.

La industria del capital privado en México ha consolidado su papel como una fuente estratégica de financiamiento para empresas en diversas etapas de desarrollo. En las últimas dos décadas, ha canalizado más de 54 mil millones de dólares hacia empresas en distintas etapas de desarrollo, destacando sectores como tecnología, servicios financieros, energía y bienes raíces. Tan solo en 2023 se invirtieron más de 2 mil millones de dólares en 287 transacciones y se levantaron 34 nuevos fondos, lo que confirma el dinamismo del sector, a pesar de retos como la concentración de operaciones.⁷

4. Banca de desarrollo

Está integrada por instituciones públicas federales que operan como sociedades nacionales de crédito, con el objetivo de facilitar el acceso al ahorro y financiamiento, así como brindar asistencia técnica a personas físicas y morales. A través de entidades como Nacional Financiera (NAFIN), el Banco Nacional de Comercio Exterior (Bancomext), los Fideicomisos Instituidos en Relación con la Agricultura (FIRA), el Banco Nacional de Obras y Servicios Públicos (Banobras), la Sociedad Hipotecaria Federal y Banjercito canalizan recursos hacia sectores productivos clave — infraestructura, comercio exterior, vivienda, así como micro, pequeñas y medianas empresas—, desempeñando un papel esencial para promover el crecimiento económico y la inclusión financiera.⁸

Con información al cierre del tercer trimestre de 2024, estas instituciones colocaron más de 806 mil millones de pesos en crédito directo y recuperaron 749 mil millones. Con los esquemas de garantías, el financiamiento total superó un billón de pesos, beneficiando a más de 2.5 millones de personas y empresas. Durante el mismo periodo, el saldo de crédito directo e impulsado al sector privado fue de 1.9 billones de pesos. La banca de desarrollo mostró solidez financiera con activos por 3 billones de pesos (9.1% del PIB), un Índice de Capitalización (ICAP) de 26.4% y un Índice de Morosidad (IMOR) de 2.2% en sociedades nacionales de crédito.⁹

5. Mercado de valores

El mercado bursátil es el espacio en el que se compran y venden valores financieros como acciones, bonos y certificados, permitiendo que empresas, gobiernos e instituciones accedan a recursos mediante la emisión de títulos que los inversionistas adquieren con expectativa de rendimiento. Se trata de un mecanismo de intercambio que conecta a quienes necesitan financiamiento con quienes disponen de

capital para invertir bajo reglas claras, altos estándares de transparencia y supervisión. Las bolsas de valores, como instituciones organizadas que facilitan estas operaciones, funcionan como plataformas confiables donde se listan emisores, se determinan precios y se garantiza el cumplimiento normativo.

Una de las principales virtudes del mercado bursátil es su liquidez, al permitir que los instrumentos puedan comprarse o venderse en cualquier momento, lo cual fomenta la participación de una amplia gama de inversionistas. Para que una empresa pueda cotizar, debe cumplir con requisitos de información financiera, gobierno corporativo y solvencia, lo que contribuye a generar confianza y certidumbre. Actualmente se negocian más de 22 mil millones de pesos diarios, impulsados por la expansión en el número de inversionistas institucionales e individuales, así como por la diversificación de instrumentos y estrategias de inversión.

Este dinamismo ha consolidado al mercado de valores como una fuente eficiente de financiamiento empresarial y vehículo de crecimiento patrimonial para los inversionistas como se puede apreciar en las gráficas 1 y 2 que reportan el importe promedio operado diario y el número de cuentas de inversión, respectivamente.

El mercado de valores representa una alternativa relevante al financiamiento bancario tradicional, al permitir que las empresas obtengan recursos directamente de inversionistas mediante la emisión de deuda o acciones. Esta vía amplía las opciones disponibles, diversifica las fuentes de capital y, en muchos casos, ofrece condiciones más flexibles y alineadas con las necesidades de crecimiento empresarial.

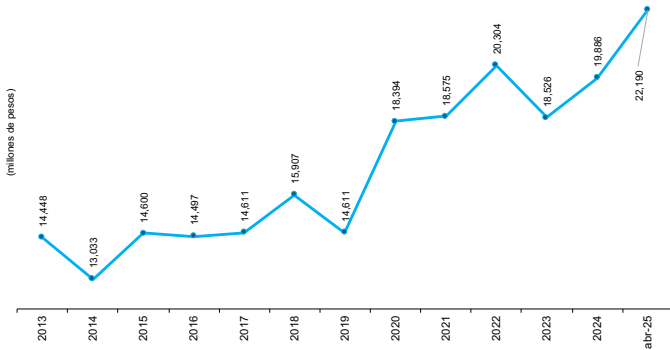
Entre los instrumentos más utilizados destacan la emisión de deuda —que concentra más del 80% del monto colocado anualmente—, las ofertas públicas de acciones, los Fideicomisos

7 AMEXCAP, Anuario 2024

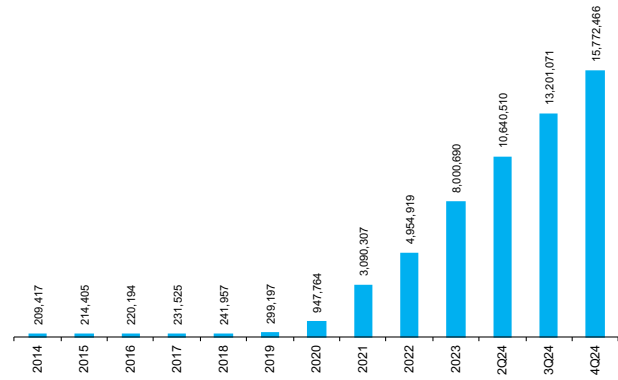
8 Comisión Nacional Bancaria y de Valores. (01 de agosto de 2025). *Reporte de ahorro financiero y financiamiento a marzo de 2025*. Gobierno de México. <https://www.gob.mx/cnbv>

9 Secretaría de Hacienda y Crédito Público. (2024). *Logros y resultados de la banca de desarrollo 2024*. Gobierno de México. <https://www.gob.mx/shcp>

Gráfica 1 | Importe promedio operado diario



Gráfica 2 | Número de cuentas de inversión



Fuente: Elaboración propia con datos de BIVA y AMIB

de Inversión en Bienes Raíces (FIBRAs), así como los Certificados de Capital de Desarrollo (CKDs) y los de Proyectos de Inversión (CERPIs). Cada uno responde a distintos objetivos: las emisiones de deuda ofrecen fondeo sin diluir la propiedad; las acciones permiten capitalizarse compartiendo el control; las FIBRAs institucionalizan activos inmobiliarios con ingresos recurrentes; y los CKDs y CERPIs canalizan inversión de largo plazo hacia sectores estratégicos como infraestructura, energía o capital privado.

Desde 2018, la estrategia de financiamiento empresarial en el mercado de valores ha mostrado una colocación sostenida de instrumentos, con clara preferencia por la deuda. Esta tendencia responde a una política activa de acceso a capitales orientada a fortalecer las estructuras financieras de las compañías, diversificar el fondeo y optimizar el costo del capital, consolidando a los títulos de deuda como el vehículo predominante dentro del mercado bursátil mexicano.

III PROPUESTA DE POLÍTICAS PÚBLICAS PARA AMPLIAR EL ACCESO DE LAS EMPRESAS AL CAPITAL

El panorama del financiamiento no bancario y bursátil en México revela tanto oportunidades como desafíos para potenciar su impacto en el crecimiento empresarial y la inclusión financiera. Estos mecanismos — desde intermediarios no bancarios y plataformas tecnológicas, hasta fondos de capital privado— amplían las rutas

de acceso al capital para empresas con necesidades diversas, particularmente aquellas fuera del alcance del crédito bancario tradicional.

Para consolidar su papel en el ecosistema financiero se requiere no solo una oferta más amplia de productos, sino también marcos regulatorios proporcionales, una gobernanza eficiente, incentivos adecuados y educación financiera. En un entorno global cada vez más competitivo, México tiene la oportunidad de construir un sistema de financiamiento más moderno, plural y resiliente que acompañe a las empresas en todas sus etapas de desarrollo, para ello se presentan las siguientes propuestas de políticas públicas.

Propuesta 1: Escalar las garantías bursátiles de la banca de desarrollo

Tanto Nafin como Bancomext cuentan ya con esquemas de garantías bursátiles que cubren parcialmente capital e intereses de emisiones en mercado, mejorando el perfil de riesgo y facilitando el acceso a capital institucional. Estas garantías no solo son herramientas financieras, también forman parte del mandato legal de estas instituciones para promover el desarrollo del mercado de capitales. Su impacto es creciente: en 2023 las IFNBs canalizaron 4 de cada 10 pesos del crédito fondeado por la banca de desarrollo, con un crecimiento anual de 65%.¹⁰

Proponemos escalar y flexibilizar estos programas, enfocándolos en emisores medianos previamente

acreditados por la banca de desarrollo, e integrándolos con instrumentos como certificados bursátiles Pyme, papel comercial y emisiones simplificadas. Los ajustes operativos permitirían ampliar la cobertura, reducir costos de estructuración y mejorar la accesibilidad, generando condiciones para que los fondos de inversión participen activamente en estos esquemas de financiamiento no bancario.

Propuesta 2: Consolidar a la banca de desarrollo como inversionista ancla

Uno de los principales desafíos para fortalecer los instrumentos de financiamiento no bancario y bursátil (IFNBs) es la dificultad que enfrentan nuevos emisores para atraer demanda institucional inicial. Aunque existen proyectos viables —como certificados bursátiles, papel comercial o deuda estructurada—, muchas emisiones no logran colocarse debido a la falta de interés por parte de inversionistas institucionales.

En 2024, FIRA participó como inversionista ancla en una bursatilización agroindustrial colocada en BIVA, adquiriendo el 20% del monto total y respaldando a cuatro Sofomes del sector rural. Gracias a esta participación, la emisión logró alcanzar calificación AAA y una colocación exitosa.

Proponemos institucionalizar esta figura de inversionista ancla dentro de la banca de desarrollo, permitiendo que Nafin, Bancomext o FIRA participen con demanda estratégica inicial en

10 Bancomext y NAFIN. (2024). IFNB canalizan 4 de cada 10 pesos fondeados y crecen 65% en 2023. NAFIN. https://www.nafin.com/portalfn/files/secciones/sala-prensa/comunicados-pdf/2024/17-Comunicado_Nafin-Bancomext-IFNB.pdf



emisiones bursátiles de empresas previamente acreditadas. Esta intervención reduciría el riesgo percibido, enviaría una señal clara de respaldo institucional y permitiría destrabar colocaciones que, de otro modo, no alcanzarían masa crítica. Es una herramienta eficaz y costo-eficiente para ampliar el mercado y fortalecer la inclusión financiera.

Propuesta 3: Crear un fondo de coinversión público-privado enfocado en empresas con impacto social y sostenibilidad

El capital productivo debe canalizarse con intención. Desde el ámbito público es posible detonar un ecosistema de coinversión con el sector privado para respaldar a empresas que impulsen el empleo formal, el desarrollo regional y las soluciones climáticas.

Modelos implementados en Chile, Reino Unido e Israel han demostrado que la coinversión público-privada, especialmente en etapas tempranas, puede triplicar el flujo de capital hacia startups y Pymes de impacto. Estas estructuras no solo reducen el riesgo para inversionistas institucionales, también facilitan la atracción de capital internacional alineado con objetivos de desarrollo.

Propuesta 4: Impulsar la educación financiera con incentivos y enfoque digital

La baja alfabetización financiera sigue siendo una barrera estructural para el acceso equitativo al financiamiento. Es momento de redoblar esfuerzos mediante programas de educación financiera innovadores, diseñados para el entorno

digital, que incorporen incentivos económicos para fomentar la participación y se fortalezcan a través de alianzas público-privadas.

En México, estudios recientes muestran que recibir educación financiera puede incrementar hasta 28% la probabilidad de utilizar servicios digitales. A nivel local, programas piloto en la Ciudad de México registraron mejoras del 9% en conocimientos financieros y niveles de ahorro tras intervenciones estructuradas. Estas cifras confirman que, cuando está bien diseñada, la educación financiera funciona y genera impactos concretos.

03

EL PODER DE LA CAPITALIZACIÓN Y DE LA GENERACIÓN DE UN PORTAFOLIO DE INVERSIÓN

ÁLVARO GARCÍA PIMENTEL | PRESIDENTE DE LA ASOCIACIÓN MEXICANA DE INSTITUCIONES BURSÁTILES A.C

La educación y la inclusión financieras son pilares fundamentales para el desarrollo económico en México. La primera brinda las herramientas para tomar decisiones informadas, gestionar riesgos y construir patrimonio, mientras que la segunda representa el acceso efectivo de la población a servicios financieros regulados. Según la Encuesta Nacional de Inclusión Financiera (ENIF) 2024, el 76.5% de los mexicanos entre 18 y 70 años posee al menos un producto financiero formal, lo que muestra un avance importante en materia de inclusión, aunque aún persisten retos como las brechas de género y el acceso regional. Sin embargo, para seguir escalando en la inclusión es importante difundir información que permita elevar el grado de educación financiera. Por ello, en este apartado se aborda la capitalización y la generación de portafolios de inversión como mecanismos clave para transformar el ahorro en prosperidad y para democratizar el acceso a la construcción de riqueza, contribuyendo a la movilidad social y al bienestar colectivo. Esto es prioritario porque, como lo señala el estudio de Educación financiera y su efecto en el ingreso en México¹, un individuo con mayor nivel de educación financiera puede incrementar sus ingresos hasta en 1.75%, lo que se interpreta como mayor inclusión social y mejor equidad económica.

I CAPITALIZACIÓN: CONCEPTO Y BENEFICIOS

La capitalización en el ámbito financiero se refiere al crecimiento sustancial del dinero a lo largo del tiempo, gracias al interés y la reinversión de los rendimientos. Es el proceso por el cual los ahorros y las inversiones crecen, aprovechando la acumulación de rendimientos periódicos. Por ejemplo, si una persona invierte 10,000 pesos a una tasa anual del 8%, al cabo de 10 años puede ver cómo su patrimonio se incrementa sustancialmente debido a la capitalización compuesta, logrando un crecimiento mucho mayor que el interés simple. Este efecto “bola de nieve” es el corazón de la generación patrimonial en el largo plazo. Como afirma la Bolsa Mexicana de Valores (BMV): “la magia está en la reinversión

de los intereses ganados y la fuerza exponencial que genera cuando es bien usado”², siendo los elementos clave para entender el interés compuesto la reinversión, el tiempo y la tasa de interés.

1. Ahorro e inversión: similitudes y diferencias

El ahorro y la inversión son dos prácticas esenciales pero distintas. El ahorro implica separar una parte del ingreso y mantenerlo en instrumentos de bajo riesgo y alta liquidez, como cuentas bancarias o CETES, con el objetivo de resguardar el dinero, en tanto que la inversión busca hacer crecer el capital asumiendo ciertos niveles de riesgo mediante instrumentos como acciones, fondos, bienes raíces o portafolios diversificados.

1 Mungaray, A. et.al. (2021). *Educación Financiera y su efecto en el ingreso en México*. Universidad de Sonora, Departamento de Economía y Universidad Autónoma de Baja California, Facultad de Economía y Relaciones Internacionales <https://doi.org/10.22201/iiec.20078951e.2021.205.69709>

2 Grupo BMV. (11 de julio de 2022). *Usa el Interés Compuesto a tu favor*. Blog oficial de la Bolsa Mexicana de Valores. <https://blog.bmv.com.mx/usa-el-interes-compuesto-a-tu-favor/>

Así, mientras que el ahorro brinda seguridad, la inversión permite acceder a rendimientos superiores y potenciar la capitalización. Ambas actividades se complementan formando la base de una salud financiera robusta. El ahorro formal en México ha mostrado avances significativos con un 63% de la población adulta que ya tiene una cuenta de ahorro formal.

2. El poder del interés compuesto

El interés compuesto es la fuerza que multiplica la riqueza. A diferencia del interés simple donde el rendimiento se calcula solo sobre el capital inicial, el compuesto agrega los intereses ganados cada periodo al capital total, generando rendimientos sobre rendimientos. La fórmula típica es: $CF = CI(1+i)^n$ (donde CF es el capital final, CI el inicial, i la tasa de interés y n el número de periodos). Como explica la BMV: “Albert Einstein llegó a decir que el interés compuesto es la fuerza más poderosa del universo”, y aunque no tengamos certeza de esta afirmación, lo que sí es cierto es que la magia está en la reinversión de los intereses ganados.³

Continuando con el ejemplo práctico que comentamos anteriormente: invertir 10,000 pesos al 8% anual durante 10 años genera no solo 800 pesos de interés el primer año, sino que en el segundo el interés se calcula sobre 10,800, el tercero sobre 11,664 y así sucesivamente, lo que incrementa de forma exponencial el capital. Este mecanismo hace del interés compuesto uno de los más poderosos aliados para los inversionistas disciplinados.

II LOS MERCADOS

Los mercados financieros son mercados organizados donde se compran y venden acciones u otros tipos de activos.

1. Mercado de valores

Es el entorno institucional y regulado donde se negocian diversos instrumentos financieros como

acciones y bonos, así como otros vehículos de inversión como fondos de inversión abiertos y cerrados e instrumentos derivados, por citar algunos. Cumple la función de facilitar el financiamiento a largo plazo para empresas y gobiernos, proporciona liquidez, transparencia y fomenta el desarrollo económico, permitiendo que el público participe en la generación de riqueza a través de la compra de valores que representan partes del capital o deuda de una entidad.

La Bolsa Mexicana de Valores (BMV) y la Bolsa Institucional de Valores (BIVA) son los principales centros de negociación en México. El mercado de valores mexicano ha evolucionado significativamente, ofreciendo mayor acceso a instrumentos financieros para diferentes perfiles de inversionistas. Ambas bolsas tienen un papel importante como motor de inclusión financiera para el inversionista minorista.

2. Mercado de capitales

Es el segmento de los mercados financieros donde se intercambian instrumentos de largo plazo como acciones y bonos corporativos. Las acciones representan una participación parcial en empresas y permiten a los inversionistas compartir el éxito de estas mediante dividendos y apreciación de valor. La participación pública en este mercado fomenta financiamiento, innovación y crecimiento de empresas, todos esenciales para el desarrollo macroeconómico de un país. En México, el mercado de capitales ha mostrado mayor dinamismo en los últimos años con nuevas emisiones y mayor participación de inversionistas institucionales y minoristas.

3. Mercado de dinero

Se centra en instrumentos de bajo riesgo como los Certificados de la Tesorería de la Federación (Cetes), Bonos M (emitidos también por la federación), pagarés bancarios y bonos corporativos emitidos por empresas privadas y las controladas por el Estado como la Comisión Federal de Electricidad (CFE) y Pemex.

Los Cetes son los títulos más populares y conocidos de deuda pública emitidos por el Banco de México y respaldados por el gobierno. Se considera que es uno de los instrumentos con menor riesgo, por eso se les llama activos de refugio o de libre de riesgo. Actualmente, este mercado se encuentra en una posición atractiva de inversión debido al aumento de la tasa de referencia en el país.

4. Fondos de inversión

Todos estos productos, acciones, bonos y valores gubernamentales pueden ser adquiridos a través de fondos de inversión que son manejados por profesionales de las inversiones que ejercen estrategias de diversificación muy eficientes que combinan la búsqueda de rendimientos con la protección adecuada del capital.

Los fondos de inversión son ideales para principiantes y para quienes buscan protección del valor de su dinero frente a la inflación sin asumir grandes riesgos. La accesibilidad y seguridad que ofrecen los convierten en el punto de entrada ideal para la experiencia en las inversiones de millones de mexicanos.

III EL PORTAFOLIO DE INVERSIÓN

Un portafolio de inversión es la combinación estratégica de diferentes activos financieros (acciones, tracs, bonos, Cetes, pagarés, fondos de inversión, entre otros) alineados con los objetivos, el perfil de riesgo y el horizonte temporal del inversionista. El diseño del portafolio obedece a principios como la diversificación, la adaptación al perfil del inversionista de acuerdo con su apetito de riesgo y la flexibilidad para modificarlo ante cambios personales o de mercado.

1. Construcción de un portafolio

Los portafolios bien estructurados permiten maximizar rendimientos y minimizar riesgos. Según las tendencias observadas por la BMV, la construcción de portafolios es única para cada

3 Grupo BMV (23 de junio de 2022). *Tendencias en construcción de portafolios en México*. Blog oficial de la Bolsa Mexicana de Valores. <https://blog.bmv.com.mx/tendencias-en-construccion-de-portafolios-en-mexico/>



inversionista y debe elaborarse de acuerdo con los objetivos y tolerancia al riesgo que tiene cada inversionista. Para tener éxito en las inversiones es importante enfocarse en cuatro principios básicos: tener bien definido el objetivo, optimizar los costos de implementación, ser disciplinados y enfocarse en el largo plazo, así como mantener una asignación de activos adecuada y diversificada.

2. Diversificación: principio fundamental del portafolio

La diversificación consiste en distribuir las inversiones entre diferentes activos, sectores y plazos; es, sin duda, la mejor estrategia de inversión en todos los sentidos. A pesar de las diversas crisis económicas, financieras y geopolíticas, la inversión en los mercados de capitales ofrece un rendimiento que no solo protege el dinero contra la inflación, sino que genera rendimientos por encima de este indicador.

3. Capitalización y portafolios como herramientas de inclusión financiera

Tanto la capitalización como la correcta gestión de portafolios democratizan el acceso a la construcción de patrimonio y contribuyen a la inclusión financiera. En México, el avance en la penetración de productos financieros ha sido significativo: 76.5% de la población adulta tiene al menos un producto financiero formal y 63% una cuenta de ahorro formal.

El uso de mecanismos digitales y la proliferación de fondos que permiten invertir desde montos bajos han facilitado la entrada de nuevos segmentos poblacionales al sistema financiero, fomentando el desarrollo económico sostenible y reduciendo la desigualdad. Las instituciones financieras han desarrollado productos más accesibles, permitiendo que personas con diferentes niveles de ingreso puedan participar

en los mercados financieros, beneficiándose del poder de la capitalización, así como de la diversificación.

IV CONCLUSIONES

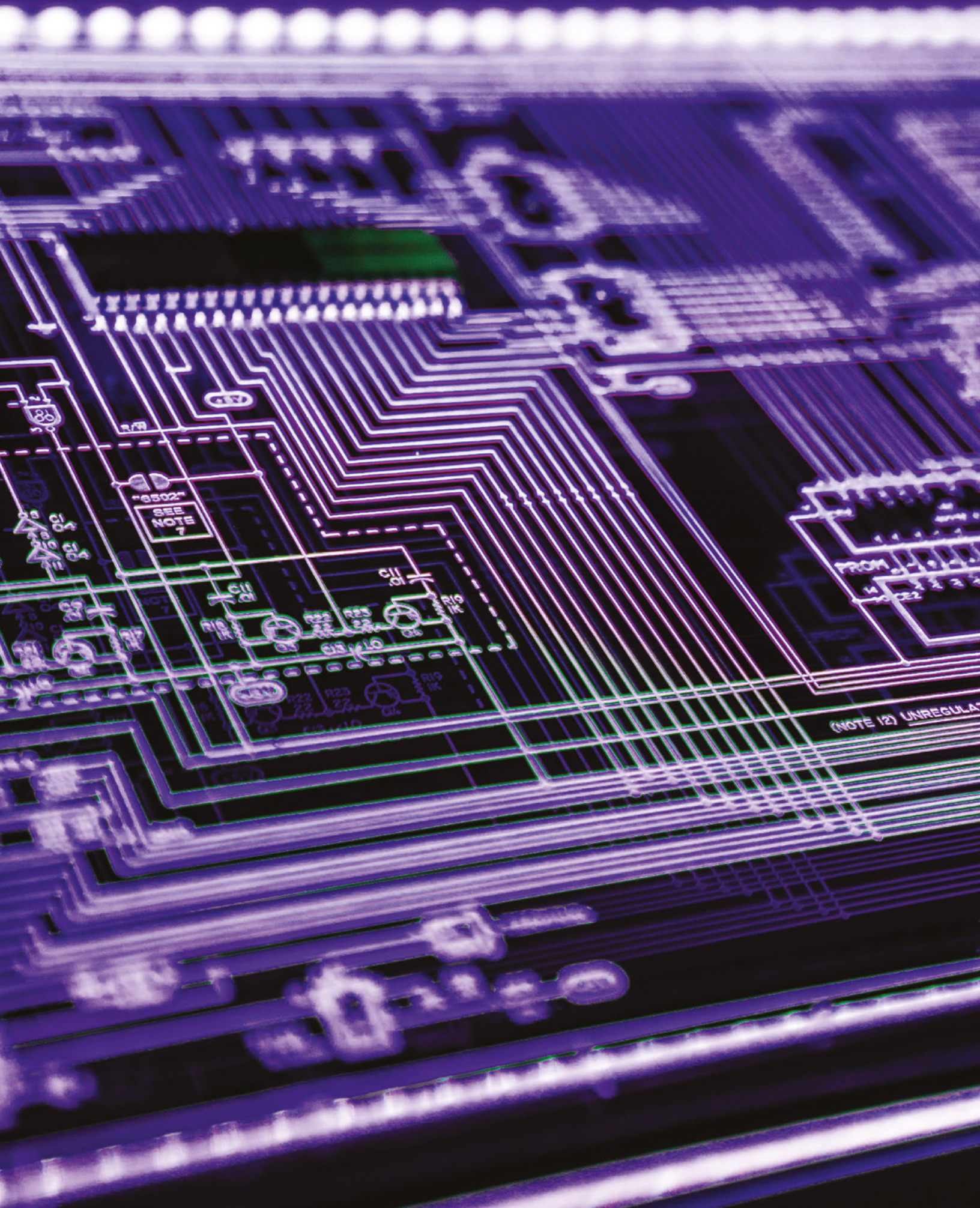
La educación financiera y la inclusión son indispensables para el bienestar económico y social. La capitalización y la generación de portafolios de inversión permiten que los ciudadanos construyan patrimonio, diversifiquen riesgos y participen activamente en la economía nacional. Aunque México ha avanzado notablemente, persisten desafíos vinculados a la brecha de género, acceso para la población rural e indígena y la ampliación del uso de servicios digitales. Ante este panorama es vital:

1. Continuar promoviendo la formación financiera desde edades tempranas.

2. Aumentar el acceso a productos innovadores.

3. Facilitar el uso de la tecnología y consolidar políticas públicas que protejan y favorezcan al consumidor financiero.

La BMV menciona en su blog: “la única tendencia que vale la pena seguir es tener bien establecido un objetivo de inversión y construir una estrategia de inversión enfocada en lo que sí podemos controlar: optimizar los costos de implementación, ser disciplinados, enfocarnos en el largo plazo y tener un portafolio bien diversificado y equilibrado”. Esto es tema de educación e inclusión financiera.



04 LA TECNOLOGÍA COMO FACILITADOR DEL ACCESO FINANCIERO

VICENTE LÓPEZ PORTILLO COVARRUBIAS | PRESIDENTE DEL CONSEJO
TÉCNICO DEL IMEF 2025

La educación e inclusión financiera aumentan la calidad de vida de las personas a través de información que genera conocimiento para la adquisición de productos y el desarrollo de capacidades financieras. En este binomio necesario, la adopción de tecnología de los desarrolladores de productos financieros y de los usuarios es fundamental, ya que en la medida en que México camina hacia una economía más digital es importante comprender los avances de la infraestructura tecnológica, la oferta de productos financieros novedosos, el acceso de la población a estos, así como los cambios en el comportamiento de los usuarios y su nivel de comprensión financiera. Por esta razón en este apartado se da respuesta a la pregunta ¿por qué hablar de tecnología y productos financieros? Para ello se presentan los resultados de dos encuestas y dos casos de éxito de un par de entidades financieras, que en conjunto proporcionan información para decirnos dónde estamos en cuanto a inclusión financiera a través de la tecnología y qué se requiere para continuar la evolución.

I ¿POR QUÉ HABLAR DE TECNOLOGÍA Y PRODUCTOS FINANCIEROS?

La definición de inclusión financiera ha pasado de proporcionar alternativas financieras para la población a incorporar elementos más profundos, prueba de ello fueron las conclusiones del Foro Nacional IMEF sobre el Sistema Financiero Mexicano 2025 *Transformando el Futuro: Inclusión y Educación Financiera en México*, organizado por tres Comités Técnicos Nacionales del IMEF. En el evento que se realizó en junio pasado se discutió sobre cómo las Instituciones Financieras No Bancarias (IFNB) han logrado impulsar la educación e inclusión financiera en zonas rurales, también si la transformación digital aporta herramientas que abonan a la inclusión financiera. Algunas de las conclusiones a las que se llegó fueron:

- 1. La educación e inclusión financiera no solo implica el acceso a productos financieros** (ahorro, crédito, seguros, etc.) se requiere promover su uso responsable.
- 2. Se debe tener una oferta segmentada** de tecnología que sea ágil y esté a disposición de todos.
- 3. Todos los sectores involucrados deben participar** para reducir las brechas existentes.

Lo anterior se alinea con la visión del Banco Mundial (2022) en cuanto a que la inclusión financiera debe permitir que individuos y empresas gestionen mejor sus recursos, enfrenten emergencias económicas, inviertan en salud y educación, y participen en actividades productivas, pero aportando al crecimiento económico y bienestar de la población.

En ese sentido, según la introducción del reporte de resultados de la Encuesta Nacional de Educación Financiera (ENIF) 2024, múltiples estudios han encontrado que los avances en la inclusión financiera tienen impactos significativos a nivel macroeconómico, y la mayoría han documentado una relación positiva entre ambas, tanto para economías desarrolladas como emergentes.

Si analizamos la evolución de la data de las encuestas de inclusión financiera podemos ver que en cada medición el porcentaje de mexicanos que tiene al menos un producto financiero ha aumentado, la contratación de productos por internet o apps no bancarias también ha tenido una tendencia alcista y los pagos en efectivo han disminuido, por lo que se ha aumentado el uso de transferencias.

No obstante seguimos con un gran reto por delante, ya que durante décadas millones de mexicanos han estado excluidos del sistema financiero formal por condiciones de informalidad

Tabla 1

Conocimiento CoDi/DiMo y Penetración financiera			
Porcentaje de la Población (%)			
Indicador	2021	2024	Crecimiento (pp)
Conocimiento CoDi	34	38	4
Uso CoDi (entre quienes conocen)	8.3	12.8	4.5
Conocimiento DiMo	ND*	18.5	
Uso DiMo (entre quienes conocen)	ND*	6.8	
Población con ≥1 producto financiero	67.8	76.5	8.7
Mujeres con ≥1 producto	61.9	72.8	10.9
Hombres con ≥1 producto	74.3	80.9	6.6
Localidades <15 mil hab. con ≥1 producto	56.1	65.5	9.4
Hablantes de lengua indígena con ≥1 producto	ND**	58.2	

Fuente: Encuesta Nacional de Educación Financiera 2024 (INEGI y CNBV)
Notas: *ND: DiMo no estaba aún en operación/medición, por eso no hay dato comparable en ENIF 2021.
**ND: No trae desglose por hablantes de lengua indígena en ENIF 2021.

laboral, baja educación financiera, falta de infraestructura, temor tecnológico y desconfianza.

De ahí la importancia de analizar si el aumento de los teléfonos inteligentes, el crecimiento en la cobertura de internet, la incorporación de nuevos participantes y los productos digitales han modificado los hábitos de consumo y las dinámicas de acceso a los servicios financieros. Es relevante mencionar que los usuarios de servicios financieros ya no dependen únicamente de sucursales físicas, ahora pueden abrir cuentas, solicitar créditos y realizar pagos desde sus dispositivos móviles.

En esta nueva realidad surge una pregunta clave: ¿En qué medida la tecnología ha logrado ampliar el acceso financiero y promover una verdadera inclusión que empodere al usuario para tomar decisiones informadas y responsables?

1. ¿Dónde estamos?

A medida que México camina hacia una economía más digital es importante comprender los avances de la infraestructura tecnológica, la oferta y accesibilidad de productos financieros novedosos para la población, así como los cambios en el comportamiento de sus usuarios y su nivel de comprensión financiera, para ello debemos tener en cuenta qué tenemos o con qué contamos

La Estrategia Nacional de Inclusión Financiera, impulsada por el gobierno federal y el Banco de México, ha

desarrollado medios de pago digitales como el Cobro Digital (CoDi) y el Dinero Móvil (DiMo), pero desafortunadamente no se ha logrado el impacto deseado. Con datos de la ENIF 2024, vemos que CoDi es conocido por el 38% de la población, pero solo el 12.8% lo ha usado; DiMo tiene un reconocimiento del 18.5% y solo el 6.8% ha realizado operaciones con él. (Ver tabla 1).

La radiografía general de la ENIF 2024 muestra que el 80% de la población adulta tiene al menos un producto financiero formal; sin embargo, existen todavía brechas importantes que atender, como que el 72.8% de las mujeres presentan una tenencia de un producto financiero contra el 80.9% de los hombres. En el sector rural, solamente 65.5% de la población tiene servicios financieros formales y el acceso a productos financieros para la población indígena es menor al promedio nacional.

Otro desafío clave es la brecha digital que limita el acceso a los servicios financieros digitales, especialmente en comunidades marginadas por las carencias en infraestructuras digitales y acceso a internet.

Lo anterior nos deja ver que las políticas públicas deberían fomentar la inclusión financiera para que sea un motor de desarrollo social y económico, que a la vez acelere el proceso de digitalización de los servicios financieros.

2. Evolución al usuario digital

Todos los días vivimos el avance de la

tecnología con el uso de funcionalidades de inteligencia artificial en nuestros teléfonos móviles que nos facilitan la vida, así como de gadgets y apps aplicadas para atender nuestras necesidades. Los avances que tenemos en México, en términos de la reducción de la brecha digital y el acceso a internet son importantes año con año, pero todavía existen áreas de oportunidad para convertirse en un potenciador para la inclusión financiera.

La Encuesta Nacional sobre Disponibilidad y Uso de Tecnologías de la Información en los Hogares (ENDUTIH) 2024 informó que el 83.1% de la población de seis años o más, ya usa el internet. Respecto al uso de teléfonos celulares, el 81.7% de las personas los utilizó para actividades cotidianas; 96.6% de quienes usaron celular lo hicieron a través de smartphones. Este avance de cobertura tecnológica ha generado un nuevo perfil de consumidor financiero: usuarios más informados que demandan inmediatez, autogestión, acceso desde cualquier lugar y transparencia en sus transacciones.

Algunos datos adicionales de la ENDUTIH 2024 respecto al uso de servicios financieros digitales se pueden ver en la tabla 2.

Si cruzamos la información de la ENDUTIH 2024 con los resultados de la ENIF 2024, confirmamos un avance importante en el uso de servicios financieros digitales en México. Sin embargo, la brecha urbano-rural persiste: en localidades rurales solo el 55% tiene internet y el 72% un smartphone, lo que es una enorme

Tabla 2

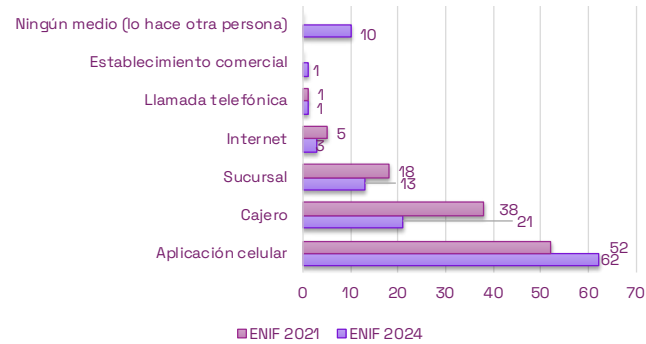
Uso de Servicios Financieros Digitales
Porcentaje de la Población (%)

Indicador	2023	2024	Crecimiento (pp)
Operaciones bancarias en línea (usuarios de internet)	27.3	30.3	3
Pagos vía internet (usuarios de internet)	29.7	33	3.3
Comprar productos o servicios por internet (usuarios de internet)	33.4	35.8	2.4
Acceder a banca móvil (usuarios de smartphone)	31.9	33.4	1.5

Fuente: Fuente: Encuesta Nacional sobre Disponibilidad y Uso de Tecnologías de la Información en los Hogares 2024 (ENDUTIH)

Gráfica 1

Canales para consultar saldos y hacer movimientos
% Porcentaje de la Población



Fuente: Encuesta Nacional de Educación Financiera 2021y 2024 (INEGI y CNBV)

brecha que atender para lograr la inclusión financiera digital de servicios financieros en esas poblaciones que todavía no cuentan con internet que permita conectar sus dispositivos, lo que limita a que entidades financieras puedan ofrecer productos financieros.

De acuerdo con la ENIF 2024, para el uso de canales digitales, 62% de quienes tienen cuentas financieras utiliza una aplicación móvil para consultar saldos o hacer movimientos, mientras que el uso de cajeros, sucursales y páginas web va a la baja. Pero de todas las personas usuarias de internet solo 30.3% hace operaciones bancarias en línea de acuerdo con la ENDUTIH 2024, lo que nos hace pensar que la adopción digital es alta una vez que existe cuenta; el reto es convertir no bancarizados en bancarizados.

Por lo que corresponde a la contratación digital de productos financieros, requerimiento básico para las nuevas generaciones, el 12% de jóvenes de 18 a 29 años contrataron su última cuenta por app; el 19% su último crédito formal lo hizo por app, frente al 2% de adultos mayores.

En ese sentido, vemos como la digitalización avanza por dos frentes: de 2023 a 2024, de acuerdo con la ENDUTIH, se incrementan los usuarios de la banca en línea de 27.3% a 30.3% y también los pagos por internet de 29.7% a 33.0%; en paralelo, en los datos aportados por la ENIF de 2021 a 2024 sube 14.8 puntos porcentuales el uso de app para realizar operaciones financieras y las cuentas contratadas

por internet/app no bancaria reflejan un incremento del 7.6%. Lo anterior refleja que en términos generales sigue creciendo el usuario del canal digital, tanto del lado de conectividad como del financiero.

En el frente urbano-rural la brecha sigue reflejando una barrera doble, tanto en la conectividad como en bancarización. Por ejemplo, el porcentaje de usuarios de internet en áreas urbanas que realizan sus operaciones por banca en línea fue de 33.7 frente al 13.5 de las áreas rurales; en los pagos por internet, 36.6 vs. 15.5%, de acuerdo con la última publicación de la ENDUTIH. En la ENIF 2024, la tenencia de contar con al menos un producto financiero en localidades menores a 15 mil habitantes es de 65.5%, por debajo del promedio nacional que es de 76.5%.

En el caso de la brecha de género, de acuerdo con la ENIF 2024, 72.8% de las mujeres cuentan con al menos un producto financiero vs. los hombres con el 80.9%; en cuanto al uso de un smartphone para acceder a la banca móvil la relación es 31.1 y 36%, respectivamente.

El perfil del usuario digital crece constantemente, pero todavía se deben focalizar esfuerzos en la reducción de las brechas digitales; por ejemplo, las localidades rurales presentan menor uso de apps y medios electrónicos, por lo tanto, se deberán aumentar los esfuerzos para ofrecer productos y herramientas digitales con enfoque de género y aportar alternativas para los adultos mayores y personas con menor

nivel educativo, ya que actualmente usan menos los canales digitales.

3. Nuevos jugadores

Con un nuevo perfil del usuario financiero demandante de servicios financieros digitales, la oferta fintech crece constantemente. datos de Finnovista Fintech Radar México señalan que en 2025 se contaron 803 fintech, de la cuales 301 son extranjeras, lo que representa un crecimiento del 4% respecto a 2023. Los ingresos reportados crecieron 31% en el último año y si analizamos por segmentos, los pagos y remesas digitales fueron su motor: 45% de las firmas del rubro procesó más de 30 millones de dólares en 2024. Finnovista estima que esa proporción podría subir a 76% en 2027. Es importante destacar que 68% de las fintech ya utiliza inteligencia artificial en distintos procesos.

En relación a las dos figuras que prevé la Ley para Regular las Instituciones de Tecnología Financiera, de acuerdo al Registro de Prestadores de Servicios Financieros (Sipres) de la Comisión Nacional para la Protección y Defensa de los Usuarios de Servicios Financieros (Condusef) consultado en agosto de 2025, en México existen 24 Instituciones de Financiamiento Colectivo (IFC) en operación y 42 Instituciones de Fondos de Pagos Electrónicos (IFPE) a las que se suman los bancos, neobancos, Sociedades Financieras Populares (Sofipo), Sociedades Financieras de Objeto Múltiples (Sofom) y Sociedades

Cooperativas de Ahorro y Préstamo (Socap), entidades que conforman la oferta formal digital supervisada por las autoridades financieras mexicanas que han evolucionado para incorporar a su oferta productos digitales.

II CASOS DE ÉXITO

Con la intención de poner sobre la mesa algunos casos que nos ayuden a identificar algunas estrategias y esfuerzos que se han realizado en el sistema financiero mexicano para abonar a la inclusión vía la tecnología, se presentan dos historias de éxito que por su naturaleza son muy significativas: Caja Popular Mexicana (CPM), una de las Socap más importantes del país por el número de socios y su nivel de cartera, y Comunidad de Préstamos una IFC que nació bajo la Ley Fintech y con el nombre comercial de Yo te presto opera alternativas de inversión y créditos digitales por la modalidad de *crowdfunding* o financiamiento colectivo.

1. Caja Popular Mexicana: de lo tradicional a lo digital

Al 31 de julio de 2025 CPM tenía 3 millones 773 mil socios y una cartera de 64 mil 623 millones de pesos, lo que la coloca como líder del Sector de Cooperativas de Ahorro y Préstamo en México por la cobertura de sus servicios, y por ser la pionera de la transformación digital de las cajas populares. Su actual director general, Ricardo López Benavides, nos compartió la cronología de algunos elementos que le ayudaron a evolucionar su oferta de valor a multicanales y servicios digitales:

2004. Implementó su primer core bancario que dio cobertura y enlazó las operaciones de los socios a nivel nacional en tiempo real.

2008 (diciembre). Comenzaron a funcionar los primeros cajeros automáticos CPM. Para el cierre del ejercicio 2024 ya contaban con 386 cajeros automáticos dispensadores en servicio y 99 cajeros multiservicio, todos administrados por la cooperativa.

2019. Inició el servicio de corresponsalías con OXXO, lo que permitió que los socios no se desplazaran hasta la sucursal para hacer operaciones como depósitos o pagos de préstamo.

2019. Empezó a ofrecer operaciones en línea con las aplicaciones CPM Móvil y CPM en Línea que permitieron a los socios realizar diversas operaciones financieras desde sus dispositivos móviles.

2021. Iniciaron las operaciones en el sistema de pagos electrónicos interbancarios (SPEI), integrándose al servicio general de los servicios financieros.

2021 (agosto). Su app evolucionó a CPM Móvil Plus, diseñada para ofrecer desde aperturas de cuentas hasta créditos digitales preaprobados, ofreciendo financiamiento ágil a sus socios que anteriormente no accedían al crédito formal, evaluando su comportamiento histórico con metodologías alternativas.

2025. En el transcurso del último trimestre de este año dará el banderazo al servicio *onboarding* en el que los socios podrán inscribirse y utilizar sus servicios sin la necesidad de estar presencialmente en la sucursal, lo que abrirá la posibilidad para que las personas de todo el país puedan hacerse socios de la cooperativa y acceder a los servicios.

Para Ricardo López Benavides la tecnología ha sido un pilar transformador y fundamental en su evolución reciente. En los últimos cinco años les ha permitido modernizar sus canales de atención y productos, así como redefinir su manera de entender la relación con sus socios. “Pasamos de un modelo operativo tradicional a uno centrado en la experiencia digital, sin perder

nuestra esencia cooperativa”, mencionó.

Actualmente por los canales alternativos, Caja Popular Mexicana llega a comunidades donde antes solo tenían presencia física limitada y da servicios con extensión de horarios a través de apps y banca en línea. La mejora de sus procesos internos le ha permitido reducir tiempos y costos operativos, lo que contribuye a mejorar la experiencia de los socios y estar más cerca de ellos, sin importar el lugar o momento.

Para lograr lo anterior, Ricardo López mencionó que en los primeros años la implementación de canales no tradicionales fue lenta porque tuvieron que cuidar la aceptación de los socios quienes ahora ven la evolución como algo favorable que ha permitido incentivar el hábito del ahorro digital, contribuyendo a la inclusión financiera y a la seguridad económica de sus socios. “Estos avances confirman que la tecnología, acompañada de educación financiera, puede transformar positivamente la relación de las personas con sus finanzas”.

2. Yo te presto nació digital

Comunidad de Préstamos SAPI de C.V., Institución de Financiamiento Colectivo, conocida comercialmente como Yo te presto, es una fintech mexicana que pasó por un proceso robusto para obtener su autorización para operar como entidad regulada en operaciones de *crowdfunding* que actualmente tiene 5 millones de usuarios registrados en su plataforma y cuenta con una cartera de mil 500 millones de pesos, de acuerdo con los datos que nos compartió su fundador y director general, Luis Rubén Chávez Tostado, para quien la tecnología impulsa la inclusión cuando convierte la educación financiera en funciones útiles y personalizadas como la aplicación digital Zenfi.

Zenfi es una aplicación que puede descargarse en tiendas de aplicaciones. No comparte solo contenido tradicional, también cuenta con funcionalidades para llevar el control de ingresos y gastos, monitorear la situación financiera y brindar información para elegir los productos financieros que más convienen. De acuerdo con Luis Rubén Chávez Tostado, Zenfi es el resultado de tomar temas complejos y presentarlos de forma muy sencilla y clara para las personas.

“Desarrollamos dentro de Zenfi un coach de salud financiera con inteligencia artificial. Con los datos que el usuario autoriza y habilita en la app —conectados mediante APIs— puede responder preguntas sobre cómo se ve su salud financiera, su reporte de crédito, el nivel de gastos e ingresos, etcétera. El objetivo fue pasar de información genérica a asesoría personalizada basada en datos reales del usuario. Esta es una apuesta de largo plazo basada en contenido y funcionalidades que resuelvan tareas específicas”, señaló Chávez.

Para el fundador y director general de Yo te presto, el mayor desafío se ha presentado en las barreras regulatorias para conciliar la velocidad de la innovación financiera con el cumplimiento. Para él es importante señalar que una startup busca moverse rápido, experimentar y priorizar aprendizaje en un entorno en el que la normativa exige asegurar cumplimiento en cada nueva funcionalidad, lo que ralentiza el desarrollo; por lo tanto, el reto organizacional será integrar una cultura de *compliance* sin apagar la innovación: evitar los meses en obtener un visto bueno, pero asegurando que se haga de forma correcta.

Actualmente el producto ancla de Yo te presto es Vivo libre (refinanciamiento de deudas) que atiende deudas consideradas “tóxicas” —por ejemplo, tarjetas con costos muy altos cuyo CAT promedio puede superar 50%— para convertirlas en créditos simples más baratos y previsibles con una carga financiera menor, fecha de salida clara y mayor tranquilidad financiera para las personas, ya que Vivo libre puede ofrecer costos sustancialmente menores, desde 11% y promedios alrededor de 22%, lo que





reduce de forma importante el pago de intereses. Además, los intereses en su modelo de fondeo los reciben personas inversionistas, generando un doble beneficio: alivio para deudores y rendimiento para inversionistas.

Para escalar la inclusión financiera en México, Luis Rubén Chávez Tostado subraya la necesidad de promover más “carreteras digitales” y reglas que las habiliten; por ejemplo, contar con un Open finance estandarizado y estable, un esquema regulado de Banking as a service (Baas) e Infraestructura como servicio (IaaS) para que bancos/Sofipos expongan capacidades a fintechs sin fricción. Con la finalidad de aumentar el uso de CoDi propone aprender del modelo de pagos instantáneos (PIX) de Brasil o la Interfaz de pagos unificada (UPI) de la India para acelerar pagos, reducir efectivo y formalizar flujos.

Desde su óptica, la inclusión financiera no es solo tener una cuenta de ahorro, es acceder a un portafolio completo de servicios financieros: pagos ágiles, crédito responsable, seguros, opciones de inversión y, sobre todo, datos financieros portables y aprovechables a lo largo de la vida. “La tecnología permite traducir esa visión en experiencias claras, personalizadas y móviles que acercan a más personas al sistema. Para lograrlo a gran escala se requiere conciliar innovación y regulación, habilitando infraestructura interoperable. Solo así la tecnología podrá acercar estos servicios a quienes hoy no tienen acceso o desconfían del sistema”, concluyó Chávez.

III RETOS PARA LA INCLUSIÓN FINANCIERA DIGITAL

Los productos y servicios financieros, el acceso y conectividad a internet, así como el uso smartphones en México sigue creciendo constantemente, lo que permite que cada día más mexicanos puedan acceder al sistema financiero, pero desafortunadamente siguen existiendo brechas que atender, especialmente en zonas rurales e indígenas, además de temas de equidad de género y de personas adultas.

La tecnología se ha convertido en un mecanismo poderoso para la inclusión financiera. Entidades financieras tradicionales, como las cajas populares, han trabajado para ofrecer a sus socios alternativas que faciliten el uso de sus servicios desde la comodidad de su casa o de su celular. Lo que tiene programado CPM para el último trimestre de este año será un punto de inflexión en la inclusión financiera en México por la facilidad para convertir a los interesados en socios de una cooperativa de ahorro y préstamo desde su teléfono, lo que ayudará a romper las barreras de acceso en zonas donde los servicios financieros tradicionales no llegan.

Por su parte, en las instituciones financieras que ya nacieron digitales como Yo te presto, el acceso a sus servicios es un canal muy importante que se está usando para incluir financieramente a la población; sin embargo, la verdadera inclusión

financiera no solo debe entenderse como el acceso a un producto financiero, sino en cómo lograr que a través de la tecnología podamos ser más eficientes en nuestra vida financiera, aprovechando la data generada, los productos personalizados y la comparación customizada usando la inteligencia artificial para maximizar la rentabilidad financiera. Para lograrlo se deben atender desafíos como:

1. **Lograr que las autoridades financieras evolucionen para que la regulación avance** al ritmo de la innovación y no se convierta en su freno.
2. **Aumentar la confianza en los nuevos canales tecnológicos.**
3. **Lograr que la educación financiera personalizada** permita que la inclusión aporte al desarrollo de las personas y al crecimiento económico de México.



05

HACIA UNA ECONOMÍA DIGITAL INCLUSIVA Y COMPETITIVA

SOFIA GAMBOA | SOCIA DE SBM AGENCIA ESTRUCTURACIÓN FINANCIERA, SIV CONSULTORÍA Y VANTECH. PRESIDENTA DEL COMITÉ TÉCNICO NACIONAL DE TRANSFORMACIÓN Y ECONOMÍA DIGITAL DEL IMEF

EDUARDO RODRÍGUEZ | CEO Y FUNDADOR DE FLATSTONE CAPITAL MARKETS LLC (FKM)

Este apartado profundiza en cómo las tecnologías emergentes —como blockchain, IA y Web 3.0— están transformando la inclusión financiera, especialmente entre jóvenes. Destaca la necesidad de marcos regulatorios dinámicos, educación financiera y digitalización para democratizar el acceso al capital. Se propone alinear la regulación mexicana con estándares internacionales. Además, se subraya el potencial de mecanismos simplificados para la formación de capital como el crowdfunding tokenizado y los valores negociables tokenizados (VNT) de activos del mundo real como mecanismos clave.

I WEB 3.0: INNOVACIÓN PARA LA INCLUSIÓN FINANCIERA

Los jóvenes de hoy, nativos digitales por excelencia, están cada vez más desencantados con los instrumentos financieros tradicionales. Acostumbrados a la inmediatez y simplicidad de las plataformas digitales, exigen una banca que sea tan fácil de usar como pedir una pizza desde su celular. “Queremos bancos en el teléfono, no filas ni papeleo”, han expresado en múltiples foros y encuestas.

Esta demanda no es menor: en México, el uso de aplicaciones móviles para realizar operaciones bancarias pasó de 54.3% en 2021 a 69.1% en 2024, según la Encuesta Nacional de Inclusión Financiera (ENIF) 2024¹. Esta transformación marca un punto de inflexión en el diseño de productos financieros para las nuevas generaciones, validando la predicción hecha en 2011 por Marc Andreessen, fundador de A16z, de que el software se estaba comiendo el planeta.²

El cambio en los hábitos de consumo financiero ha sido estimulado por el surgimiento de tecnologías disruptivas como blockchain, la inteligencia artificial (IA) y el internet de las cosas (IoT), pilares fundamentales de la llamada Web

3.0. Estas tecnologías han abierto la puerta a una nueva generación de productos y servicios financieros más accesibles y están transformando el panorama financiero al ofrecer soluciones más accesibles, económicas y flexibles, además de permitir a los jóvenes gestionar sus finanzas de forma autónoma e informada, fomentando así la democratización del crédito e inclusión financiera.

Asimismo, las tecnologías Web 3.0 mejoran la seguridad y eficiencia de las transacciones, reducen costos operativos al optimizar operaciones en la reducción de costos de adquisición de clientes, así como otros gastos operativos al automatizar transacciones, incrementando la transparencia financiera necesaria para un crecimiento económico, abriendo mercados internacionales, a lo que contribuyen las fintechs al ofrecer a los jóvenes una gama más amplia de productos financieros innovadores y accesibles, generando nuevos incentivos para eliminar la economía informal.

Por ejemplo, algunas plataformas digitales de crédito no solo ofrecen financiamiento más accesible, también integran fuentes de datos externas para construir perfiles crediticios alternativos, lo que impulsa la creación de instrumentos financieros inclusivos para jóvenes emprendedores y Pymes al fomentar

1 INEGI & CNBV. (2024). *Encuesta Nacional de Inclusión Financiera (ENIF) 2024*. Instituto Nacional de Estadística y Geografía. <https://www.inegi.org.mx/programas/enif/2024/default.html>

2 Andreessen, M. (20 de agosto de 2011). *Por qué el software se está comiendo el mundo*. Andreessen Horowitz. <https://a16z.com/es/por-que-el-software-se-esta-comiendo-el-mundo/>

Gráfica 1

El caso para los security tokens

Se estima al 2030 se transferían 15 trillones de dólares en riqueza a las generaciones más jóvenes, lo que implica mayor relevancia en sus preferencias como grupo.

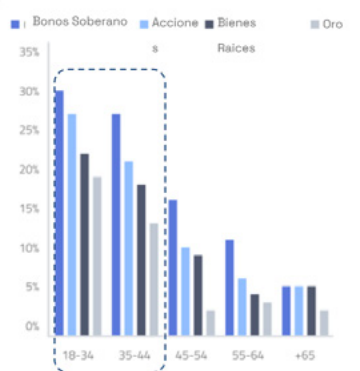
Crypto desbanco a los Bienes Raíces como 'Activo preferido dentro de la clase de activos alternativos'

JP Morgan.
MAYO18, 2022



EU, LatAm / América del Norte

\$12.57 T



Porcentaje de individuos, por edad que prefieren tener \$1000 en Bitcoin que otros activos.

Fuente: Wealth-X, Blockchain Capital JP Morgan & FlatStone Capital Advisors Inc.

la innovación, reactivar la economía y generar empleo para nuevas generaciones. Como resultado, se fortalece la estabilidad financiera, se amplían las oportunidades laborales y se incrementa la recaudación fiscal.

1. Activos digitales para un sistema más inclusivo

En ese marco de innovación a partir de la web 3.0, hablar de activos digitales ha dejado de ser una moda tecnológica para convertirse en una necesidad estratégica. En un entorno donde las nuevas generaciones —nativas digitales— están redefiniendo su relación con el dinero, los servicios financieros tradicionales enfrentan una crisis de relevancia donde la transformación digital del sistema financiero debe responder a una exigencia generacional por soluciones más accesibles, inmediatas y transparentes. Ante este panorama, los bancos deben adoptar modelos que impulsen un verdadero capitalismo de inclusión donde los discursos sin acciones, los compromisos sin planes y las promesas vacías son rechazados por un consumidor cada vez más informado, exigente y consciente de su poder.

En este contexto, los activos digitales (ver gráfica 1) —como las criptomonedas, los tokens y las *stablecoins* (criptomonedas con valor estable, usualmente ligado a una moneda como el dólar)— se han convertido en catalizadores de innovación financiera. Su adopción está estrechamente vinculada a la demanda del consumidor por un sistema más inclusivo, donde las barreras tradicionales de acceso al crédito, al ahorro y a la inversión se reducen drásticamente.

Para las nuevas generaciones estos instrumentos representan no solo una alternativa, sino una puerta de entrada a la economía global y una plataforma para impulsar nuevos modelos de negocio alineados con las dinámicas del nuevo orden económico digital, como se puede apreciar en la gráfica 2. Su evolución no solo redefine el rol de las instituciones financieras, también establece un nuevo estándar de transparencia, descentralización y empoderamiento económico, desafiando las estructuras tradicionales y abriendo paso a una economía más participativa.

2. Aprovechar la oportunidad

Estados Unidos ha entendido la importancia de esta dinámica y ha respondido con una estrategia institucional clara: la creación del Grupo de Trabajo en Mercado para Activos Digitales —liderado por David Sacks en la administración del presidente Donald

Trump— que marca un punto de inflexión. Este grupo, integrado por agencias clave como la Securities and Exchange Commission (SEC), la Commodity Futures Trading Commission (CFTC) y el U.S. Department of the Treasury tiene como misión posicionar al país como líder en el desarrollo de un ecosistema cripto robusto, seguro y competitivo. Entre sus prioridades se encuentran la regulación de *stablecoins*, la evaluación de una reserva nacional en bitcoin y la promoción de políticas que impulsen la innovación sin comprometer la protección al consumidor.

Este enfoque ha tenido un efecto de arrastre en otras economías. A nivel internacional, los marcos regulatorios varían considerablemente. Mientras que en Canadá y Europa los sandboxes (entorno de pruebas) regulatorios son percibidos como confusos y restrictivos, el Reino Unido ha logrado consolidar un entorno ágil y claro. En América Latina, Argentina ha destacado por adoptar un modelo más dinámico alineado con las necesidades del ecosistema emprendedor.

En México se han comenzado a replicar iniciativas inspiradas en el modelo estadounidense por lo que la necesidad de establecer marcos regulatorios más claros y flexibles ha cobrado fuerza, de ahí que se puede decir que México se encuentra en un punto de inflexión en el que la convergencia entre políticas públicas, innovación tecnológica y demanda social —particularmente de las nuevas generaciones— ofrece una oportunidad única para transformar el sistema financiero.

La adopción de activos digitales no es solo una cuestión de modernización, sino una estrategia para garantizar la competitividad del país en la economía digital global y asegurar que las futuras generaciones cuenten con herramientas financieras acordes a su realidad.

II ADOPCIÓN Y EVOLUCIÓN DE LAS TECNOLOGÍAS DIGITALES Y SU IMPACTO

Como se abordó en la sección anterior, las tecnologías disruptivas permiten eliminar barreras de acceso y mejorar la eficiencia operativa. Por ejemplo, la adopción global de blockchain ha permitido el desarrollo de contratos inteligentes, sistemas de pago descentralizados y modelos de negocio innovadores que eliminan la necesidad de intermediarios.

Gráfica 2

No hay limite para el valor de los activos alternativos



*La asignación institucional a activos alternativos aumentó entre un 30% y un 50%.
Volumenes no a escala solo con fines ilustrativos

Fuente: FlatStone Capital Advisors Inc. Data Preqin

Por su parte, la inteligencia artificial está transformando la forma en que se evalúa el riesgo crediticio, se detecta el fraude y se personalizan los productos financieros. Estas tecnologías no solo mejoran la eficiencia operativa, también abren nuevas oportunidades para poblaciones tradicionalmente marginadas como los jóvenes y las mujeres.

Un ejemplo representativo es el caso de María, una joven emprendedora de Oaxaca que comercializa artesanías a través de redes sociales. Gracias a una plataforma fintech basada en blockchain, pudo acceder a microcréditos sin necesidad de historial bancario, utilizando su reputación digital y comportamiento de pagos como indicadores de confianza. Esta solución le permitió escalar su negocio, contratar a otras mujeres de su comunidad y vender sus productos a nivel internacional. Casos como el de María ilustran cómo la economía digital puede ser una herramienta poderosa para la inclusión financiera y el desarrollo local.

1. Los datos que afianzan los nuevos portafolios financieros

Según datos de FlatStone Capital³, los activos digitales, como parte del universo de inversiones alternativas, han registrado una tasa compuesta anual de crecimiento de 41% entre 2020 y 2024. Bitcoin, por sí solo, ha

mantenido un crecimiento del 30% anual en ese mismo periodo. Aunque su penetración de mercado aún es menor al 5%, su adopción por parte de inversionistas institucionales podría multiplicar su valor hasta cinco veces en los próximos tres años.

Además, Boston Consulting Group proyecta que los activos tokenizados podrían alcanzar una capitalización de mercado de 16 billones de dólares para 2030⁴. Este crecimiento refleja una tendencia clara: los activos digitales están dejando de ser una alternativa marginal para convertirse en un componente central de los portafolios financieros globales.

Para sostener esta transformación, la inversión en infraestructura digital es fundamental. Centros de datos, redes de telecomunicaciones, servidores especializados para IA y blockchain, así como plataformas interoperables son elementos esenciales para garantizar un ecosistema financiero moderno, seguro y accesible. Estas inversiones no solo optimizan los costos operativos, sino que, al mejorar la transparencia y la trazabilidad de las transacciones, fortalecen la confianza en el sistema.

En este contexto, la economía digital no solo representa una evolución tecnológica, sino una oportunidad para democratizar el acceso al capital debido a que la inclusión financiera ya no depende exclusivamente de la infraestructura bancaria tradicional,

sino de la capacidad de integrar tecnología, regulación e innovación con una visión centrada en las personas.

2. ¿Qué pasa con la regulación?

La evolución de la economía digital y el crecimiento de los activos digitales han puesto en evidencia las limitaciones del marco regulatorio mexicano frente a los avances en otras jurisdicciones. En este contexto, alinear la regulación nacional con los marcos de Estados Unidos, Reino Unido y la Unión Europea se vuelve una prioridad estratégica para garantizar la competitividad del país y fomentar la inclusión financiera de las nuevas generaciones.

México, es líder regional desde la Reforma Fintech de 2018, no obstante, debería crear el Playbook Digital para América Latina, con la finalidad de ser una guía práctica alineada con estándares internacionales que facilite la integración de activos digitales en sectores clave de la economía. Este documento estratégico permitiría atraer inversión, reducir la incertidumbre jurídica y acelerar la adopción de tecnologías emergentes como blockchain, IA y tokenización.

Para ello se tendría que hacer una revisión de la Reforma Fintech centrada en tres ejes:

1. Aprobación de modelos simplificados para la emisión de instrumentos

3 FlatStone Capital. (2025). *Pitch deck institucional: Perspectivas de crecimiento en activos digitales 2020–2024*. FlatStone Capital. Datos citados de Preqin y Bloomberg.

4 Boston Consulting Group, Aptos Labs, & Invesco. (October 29, 2024). *Tokenized funds: The third revolution in asset management decoded*. <https://www.bcg.com/publications/2024/china-tokenized-funds-the-third-revolution-in-asset-management-decoded>



financieros y valores negociables tokenizados (VNTs o STOs por sus siglas en inglés) mediante *crowdfunding*.

2. Creación de incentivos fiscales para fondar tanto a los emisores como a la infraestructura digital.

3. Homologar la regulación con estándares internacionales para garantizar seguridad, transparencia y confianza.

Uno de los pilares de esta reforma sería la tokenización de activos reales que permita representar digitalmente bienes físicos mediante gemelos digitales en el blockchain, ya que este mecanismo ofrece ventajas clave frente a los métodos tradicionales de financiamiento como:

1. Cumplir con regulaciones de valores. Brinda mayor certeza legal, tanto para emisores como para inversionistas.

2. Propiedad fraccionada. Al fraccionar activos reales como inmuebles o acciones se democratizan las oportunidades de inversión al hacer accesibles activos tradicionalmente ilíquidos y costosos para un público más amplio.

3. Transparencia y seguridad. Dos aspectos que incrementan la confianza entre los emisores e inversionistas.

4. Accesibilidad global a nuevos mercados. Permite aumentar significativamente la liquidez.

5. Reducción de costos y aumento de eficiencia. La eliminación de intermediarios como corredores o auditores, combinada con la automatización de procesos mediante contratos inteligentes, permite optimizar operaciones, reducir costos administrativos y mejorar significativamente la eficiencia operativa.

Por su parte, el *crowdfunding* tokenizado se posiciona como una herramienta poderosa para democratizar el acceso al capital. Al fraccionar activos y automatizar el cumplimiento normativo, se obtienen beneficios como:

- **Acelerar la liquidez.** Se facilita el acceso a fondos al automatizar el proceso de descubrimiento de precios para mercados activos no líquidos, emitiendo tokens de participación mínima para inversionistas y creando su liquidez.

- **Confianza y cumplimiento.** Al integrar Web 3.0 se incrementa la confianza del mercado al automatizar el cumplimiento de divulgación y gobierno corporativo. La mayor transparencia atrae a inversionistas que buscan oportunidades alineadas con sus valores.

- **Eliminación de barreras.** El crowdfunding elimina costos y burocracia de intermediarios innecesarios, reduciendo tiempos y costos significativamente, haciendo el proceso más accesible para emprendedores.

- **Inclusión financiera.** Se democratiza el acceso al capital, compartiendo y distribuyendo riesgos y beneficios de manera equitativa en el mercado.

- **Reducción de riesgos.** La automatización de procesos vía IA optimiza la función riesgo-beneficio mediante la analítica en tiempo real de métricas financieras y operativas.

La integración de inteligencia artificial en estos procesos permite una gestión más eficiente del riesgo, mediante el análisis en tiempo real de métricas financieras y operativas. Así, se construye un ecosistema más justo, transparente y accesible, alineado con los principios de la economía sustentable digital, lo que resulta especialmente relevante para los jóvenes emprendedores, quienes suelen enfrentar mayores barreras para acceder al financiamiento tradicional.

Esta reforma tendría el potencial de transformar el mercado de capitales al fomentar la innovación, facilitar el acceso a recursos y promover un crecimiento económico más inclusivo y sostenible.

III IMPACTO MACROECONÓMICO

Desde una perspectiva macroeconómica, la inclusión financiera en la base de la pirámide poblacional tiene un efecto multiplicador considerable. Estudios recientes muestran que trabajadores informales que acceden a plataformas digitales —como Uber, Didi o Rappi— pueden incrementar sus ingresos entre dos y tres veces en comparación con el salario mínimo⁵. Este aumento en el ingreso disponible genera un impacto directo en el consumo local, la demanda de servicios y la formalización de actividades económicas.

Si se extrapola esta tendencia, un incremento del 30% en los ingresos de los sectores puede traducirse en una expansión significativa de las cadenas de valor, impulsando la productividad y reduciendo la desigualdad. Además,

5 Berg, J. (2019). *La nueva informalidad: Las plataformas digitales de trabajo [Presentación]*. Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL). https://www.cepal.org/sites/default/files/presentations/20190403_3.berg-plataformas_digitales.pdf

al integrarse al sistema financiero formal, estos grupos acceden a productos como microcréditos, seguros y ahorro digital, lo que fortalece su resiliencia económica y mejora sus perspectivas de movilidad social.

Este impacto es aún más relevante para las generaciones que enfrentan desafíos estructurales como el desempleo, la informalidad y el acceso limitado a financiamiento para emprendimientos, porque la inclusión financiera digital permite a los jóvenes acceder a oportunidades económicas antes inaccesibles, promoviendo la innovación, el autoempleo y la estabilidad financiera a largo plazo.

En este sentido, la inclusión financiera no debe verse únicamente como una meta social, sino como una estrategia de desarrollo económico sostenible, capaz de dinamizar mercados internos, atraer inversión y fortalecer la cohesión social debido a que no se trata únicamente de ampliar el acceso a productos financieros, sino de transformar estructuralmente el sistema para que sea más equitativo, eficiente y adaptado a las necesidades de una población diversa y digitalmente activa. En este sentido, el gobierno mexicano debe adoptar una agenda ambiciosa basada en tres pilares: educación, desregulación e innovación.

1. Propuestas para el gobierno mexicano: fomento de la educación, desregulación e innovación

Para lograr la inclusión financiera por medio de la tecnología se proponen las siguientes medidas estratégicas:

Fomento de la educación financiera:

- **Incluir contenidos sobre ahorro, inversión, crédito y planificación financiera en los planes de estudio desde nivel básico.** Complementar con plataformas digitales interactivas que permitan el aprendizaje autónomo y continuo.
- **Capacitación para emprendedores y Pymes a través de programas de formación en gestión financiera,** marketing digital y modelos de negocio sostenibles, estableciendo incentivos como subsidios, mentorías y acceso preferencial a financiamiento.

Desregulación para la innovación:

- **Marco regulatorio flexible y adaptativo.** Simplificar normativas para facilitar la creación de nuevos productos financieros como el *crowdfunding* tokenizado, garantizando al mismo tiempo la protección del consumidor y la estabilidad del sistema.
- **Sandbox regulatorios colaborativos.** Establecer entornos de prueba supervisados para experimentar con tecnologías emergentes. Fomentar el intercambio de experiencias con países líderes en sectores relevantes como el Reino Unido.

Innovación para la economía digital e inclusiva:

- **Acceso universal a servicios financieros digitales.** Promover la expansión de la banca móvil, billeteras digitales y pagos electrónicos. Asegurar la conectividad digital como derecho básico.
- **Infraestructura digital y energética para la economía digital.** Impulsar la desregulación del sector energético

para garantizar el suministro confiable y competitivo de electricidad, insumo clave para operar centros de datos, redes blockchain y plataformas de IA.

- **Impulso a la innovación financiera.** Financiar proyectos de investigación y desarrollo en blockchain, IA y big data. Establecer alianzas público-privadas para diseñar productos financieros inclusivos y personalizados.

Estas propuestas no solo buscan mejorar la transparencia, seguridad y eficiencia del sistema financiero, sino también democratizar el acceso al capital, fomentar el emprendimiento y generar oportunidades económicas para las nuevas generaciones, porque un sistema financiero verdaderamente inclusivo es aquel que integra a todos los sectores de la sociedad, reduce las desigualdades estructurales y se convierte en motor de innovación, crecimiento y cohesión social.

IV HACIA UNA ECONOMÍA DIGITAL INCLUSIVA Y COMPETITIVA

La inclusión financiera no es solo una meta social, es una estrategia económica de alto impacto. Como se ha demostrado a lo largo de este trabajo, la tokenización, la inteligencia artificial y la educación financiera son pilares fundamentales para lograr la transformación. Su efecto multiplicador en el desarrollo nacional es importante ya que facilita el acceso a servicios financieros, fomenta la creación de riqueza, reduce la pobreza y promueve la estabilidad económica.

México se encuentra en un momento decisivo. La economía digital global avanza a pasos acelerados; el país tiene la oportunidad de posicionarse como un líder regional en tecnología financiera fortaleciendo la infraestructura digital y la implementación de marcos regulatorios flexibles, dos condiciones para atraer inversión extranjera que abra nuevas oportunidades para millones de mexicanos, especialmente jóvenes y emprendedores.

En este contexto, el Comité Técnico Nacional de Transformación y Economía Digital del IMEF emerge como un actor clave. Su papel no debe limitarse a la coordinación técnica, sino convertirse en el motor de una visión compartida entre gobierno, sector privado, academia y sociedad civil. Este Comité tiene el potencial de articular, en colaboración con entidades expertas, una estrategia nacional que impulse la educación financiera, modernice la regulación y acelere la innovación tecnológica.

El futuro financiero de México no se construirá con las herramientas del pasado. Se necesita una visión audaz, colaborativa y centrada en las comunidades que buscamos servir. La economía digital no es una promesa lejana, es una realidad en construcción. México tiene la oportunidad —y la responsabilidad— de retomar el liderazgo en sectores estratégicos como el fintech, impulsando la innovación y la inclusión financiera desde una perspectiva nacional y con impacto global.

No olvidemos que cuando se combinan políticas de educación, innovación y desregulación se puede transformar vidas y comunidades enteras. El momento de actuar es ahora.

EDUCAR E INSTITUCIONALIZAR PARA INCLUIR. LA APORTACIÓN DEL GOBIERNO CORPORATIVO

BENJAMÍN VILLANUEVA RIVERA | CONSEJERO INDEPENDIENTE. PRESIDENTE DEL CONSEJO EDITORIAL DEL NEWS IMEF

La educación financiera empodera a las personas para administrar sus recursos y tomar decisiones informadas, mientras que el gobierno corporativo es esencial para que las instituciones financieras ofrezcan servicios de manera responsable y sostenible, y para que puedan desarrollar e implementar estrategias que impulsen el acceso a productos financieros adecuados a un mayor número de personas, es decir, para que haya una mayor inclusión financiera. El trinomio educación financiera-gobierno corporativo-inclusión financiera es redituable en términos de eficiencia y eficacia, ya que la educación financiera busca garantizar el acceso y uso de servicios financieros, lo que se traduce en inclusión, mientras que el gobierno corporativo es un pilar para asegurar la transparencia, la rendición de cuentas y la gestión de riesgos, factores clave para la estabilidad y el crecimiento del ecosistema financiero. Por estas razones, en este apartado se plantea la aportación de estas acciones y se presenta un caso que demuestra porque llevarlas a la práctica es una estrategia para el desarrollo económico.

I CONCEPTOS Y ALCANCES

La OCDE define a la educación financiera como el proceso por el que los inversores y consumidores financieros mejoran su comprensión de los productos financieros, conceptos y riesgos, por lo que permite que los emprendedores desarrollen habilidades a través de la información, la enseñanza o el asesoramiento objetivo, factores que les permitirá tener una mayor conciencia de los riesgos y oportunidades financieras, así como tomar decisiones más informadas.¹

El gobierno corporativo, según la definición de la Bolsa Mexicana de Valores (BMV)², es el marco de normas y prácticas que se refieren a las estructuras y procesos para la dirección de las compañías, por el cual un consejo de administración asegura la rendición de cuentas, la equidad y la transparencia en la relación de una empresa con todas las partes interesadas:

junta directiva, accionistas, clientes, empleados, gobierno y comunidad.

Es importante mencionar que un consejo de administración está compuesto por personas con distintas experiencias y conocimientos, lo que ofrece un enfoque más equilibrado para la toma de decisiones estratégicas, ya que la diversidad de ideas permite a la empresa adaptarse mejor a cambios en el mercado, identificar nuevas oportunidades y anticipar amenazas, tres acciones que son esenciales en los mercados competitivos.

Tanto en educación financiera como en gobierno corporativo tenemos conceptos clave que proporcionan beneficios y facilitan la comunicación de información financiera veraz y suficiente, porque una educación financiera sólida en los empleados y directivos contribuye a la toma de decisiones financieras adecuadas, algo fundamental para el buen funcionamiento

1 OCDE. (s.f). Financial Education. *Organization for Economic Co-operation and Development*. <https://www.oecd.org/en/topics/financial-education.html>

2 BMV. (s.f). Gobierno Corporativo. *Bolsa Mexicana de Valores*. <https://www.bmv.com.mx/es/mi-empresa-en-bolsa/gobierno-corporativo>

de un gobierno corporativo que se apoya en la revelación de información financiera para generar confianza en el público y los accionistas, lo que fortalece al sistema financiero y al aparato productivo, llevando implícita la acción de inclusión.

1. Acciones incluyentes

Muchos empresarios creen que el gobierno corporativo es solo para las grandes empresas. Esto es totalmente equivocado porque una pequeña empresa (Pyme) también obtiene beneficios como la credibilidad que genera confianza entre inversores, clientes y proveedores. Además, ayuda a tomar decisiones informadas y estratégicas reduciendo riesgos. Y algo muy importante: facilita el acceso al financiamiento externo.³

Esos beneficios en conjunto le proporcionan a una Pyme sostenibilidad y crecimiento, porque la implementación de buenas prácticas —como la supervisión y control internos— ayuda a mantener una operación estable y a largo plazo, promoviendo el crecimiento sostenido libre, o al menos con un margen menor de errores, fraudes o mal manejo.

En resumen, el gobierno corporativo ayuda a una pequeña empresa a ser más competitiva, confiable y preparada para enfrentar los desafíos del mercado y esas tres cualidades se adquieren con la educación.

II FINANCIAMIENTO POR LA PUERTA INSTITUCIONALIZADA

Las pequeñas empresas que desean ingresar a los mercados de valores o de capitales⁴ generalmente necesitan establecer un gobierno corporativo sólido. La razón principal es que ambos mercados exigen altos estándares de transparencia, responsabilidad y buenas prácticas de gestión para proteger a los inversores y mantener la confianza en el mercado.

En México, para que una Pyme ingrese al mercado de valores —ya sea en la Bolsa Mexicana de Valores (BMV) o en la Bolsa Institucional de Valores (BIVA)— debe cumplir con requisitos relacionados con la estructura de gobierno corporativo como tener prácticas de gestión y control internas claras; presentar informes financieros confiables y oportunos; así como contar con un consejo de administración que supervise y guíe la gestión.

La reciente reforma de la Ley del Mercado de Valores (LMV)

en México (28 de diciembre de 2023) busca facilitar el acceso de las Pymes a este mercado a través de un proceso de inscripción simplificado y menor costo, para así obtener financiamiento competitivo.

De acuerdo con Fernando Obregón González y José Antonio Quesada⁵, la reforma tuvo como finalidad crear un nuevo esquema de oferta pública simplificada, enfocado principalmente a las medianas empresas para reducir tiempo, proceso y costos de visado de las compañías. Además, “para aumentar la liquidez en el mercado de valores, empujó la integración de la figura de fondos multiactivos o especializados (hedge funds), así como más esfuerzos para incentivar su crecimiento, acelerar su desarrollo y profundizar su alcance”.

Con las disposiciones de carácter general aplicables a emisoras simplificadas y valores objeto de inscripción simplificada, publicadas el 21 de enero de 2025 en el Diario Oficial de la Federación (DOF), se busca promover la inclusión de las Pymes en el mercado de valores mediante un esquema que facilita el acceso al financiamiento, reduce costos y fomenta la transparencia.

El objetivo es que con el acceso al financiamiento formal se promueva la formalización de empresas, siendo el mercado de valores una alternativa accesible de financiamiento para que las empresas puedan aprovechar los distintos instrumentos que ofrece la Bolsa de Valores para financiar sus proyectos y planes de crecimiento.⁶

En su momento, la Asociación Mexicana de Instituciones Bursátiles (AMIB) estimó que hasta 30 mil Pymes podrían beneficiarse del nuevo régimen.⁷

III EDUCACIÓN FINANCIERA Y ÉXITO EMPRESARIAL

La empresa que llamaremos aquí Pymes+ tuvo sus días malos en 2020 cuando las cadenas de suministro pararon a consecuencia de la pandemia. En algún momento el dueño, que a la vez tiene el cargo de director, pensó en cerrar la puerta, pero eso implicaba dejar sin empleo a 136 personas y terminar con una empresa fundada por su padre.

Pero en los días de cierre de aquel año, en lugar de rondar por su cabeza lo negativo, ocupó su tiempo en algo productivo: educarse financieramente. Supo que para los proyectos de sustentabilidad, cualquiera que sea la misión o la propuesta de valor, es importante entender cómo trabaja el efectivo para la sustentabilidad de la empresa a través de las fuentes de financiamiento; también que el costo del dinero en el tiempo tiene un impacto en la operación, por

3 Según el reporte del Banco de México sobre la Evolución del Financiamiento a las Empresas durante el Trimestre Abril – Junio de 2025 con relación a las fuentes de financiamiento utilizadas por las empresas del país en el trimestre, 60.6% de las empresas encuestadas señaló que utilizó financiamiento de proveedores, 29.9% usó crédito de la banca comercial, 10.6% señaló haber utilizado financiamiento de otras empresas del grupo corporativo y/o la oficina matriz, 0.8% de la banca de desarrollo, 1.4% de la banca domiciliada en el extranjero y 0.3% por emisión de deuda.

4 En esta Ponencia en el apartado de El poder de la capitalización y de la generación de un portafolio de inversión se presentan las definiciones de ambos mercados y su papel como motor de inclusión financiera.

5 Quesada, J. et. al. (2025). *Normatividad Bancaria 2025: Análisis y perspectivas de una industria en disrupción*. Editorial Lid. 2025.

6 Quesada, J. et. al. (2025). *Normatividad Bancaria 2025: Análisis y perspectivas de una industria en disrupción*. Editorial Lid. 2025.

7 Díaz, S. & Santiago, J. (3 de octubre de 2023). Mercado bursátil le debe a 1.2 millones de pymes: AMIB. *El Economista*. <https://www.eleconomista.com.mx/mercados/Mercado-bursatil-le-debe-a-1.2-millones-de-pymes-AMIB-20231003-0108.html>



lo tanto, el costo del financiamiento tiene que ser menor al beneficio que tenga el proyecto, así, el beneficio que se espera va a ser mayor a la tasa de interés que se tenga que pagar.

Esta reflexión le llevó a hacer un análisis de las instituciones financieras tradicionales como los bancos, también de los fondos de capital privado, del capital ángel y de la colocación de deuda o de acciones en el mercado de valores.

Para todas las opciones debía tener clara la misión y la visión de la empresa y qué aporta a la sociedad, de tal manera que la respuesta le garantizara que la empresa siguiera vendiendo. Así fue como “aterrizó” en la gobernanza corporativa y buscó el acompañamiento en un viaje hacia el cumplimiento de la misión de la organización, evitando o mitigando los riesgos que pudieran afectar el cumplimiento.

El director de Pymes+ necesitaba garantizar su permanencia y que el negocio fuera sustentable. Con eso como objetivo analizó la institucionalización o la gobernanza. Con el conocimiento que obtuvo, o la educación financiera que adquirió, pasó de una empresa familiar a una compañía con un consejo de administración conformado por consejeros internos y externos con los fundamentales bien establecidos, políticas con procedimientos y control interno adecuado a la propia organización, lo que ha generado confianza. Ahora su Manual de Gobierno Corporativo define reglas, roles y procesos claros. Ser pariente del fundador no garantiza ni legitima un cargo en la empresa.

Actualmente, aparte de vender su producto que se inserta en una cadena productiva, ofrece confianza para el inversionista que evitó que en la pandemia —y después de esta— cerrara sus puertas. El inversionista sabe que su inversión está bien cuidada, aplicada y vigilada, y que es muy seguro que crezca por la transparencia y comunicación que decidió llevar a la práctica el director de Pyme+.

En esta empresa ya saben que un elemento prioritario se llama gobierno corporativo y que este no es otra cosa más que ayudar a institucionalizar a las empresas —incluidas las

familiares y las Pymes— a poner el control interno, así como las políticas necesarias que mitiguen o eliminen los riesgos que impidan que la estrategia o los objetivos estratégicos del negocio no se no se lleven a cabo.

En Pymes + saben que incursionar en el mercado de valores va a ser mucho más sencillo, porque ya tiene las bases y la tranquilidad de que existe un gobierno corporativo gracias a la educación financiera que se adquirió; por tanto, en Pymes + estiman que el siguiente paso es ser una de las 30 mil Pymes que la AMIB dice que podrían beneficiarse del nuevo régimen del mercado de valores por las nuevas disposiciones que marcan un avance significativo en la regulación, promoviendo la inclusión financiera y fortaleciendo la confianza en el mercado.

IV LOS PASOS Y LAS GANANCIAS

Las reformas al mercado de valores ya se hicieron tomando en cuenta la realidad del país, por tanto, ya están las bases para que las empresas aprovechen las ventajas de participar en el mercado de valores por el dinamismo que tiene, lo que les permite:

- **Aumentar su contribución a la economía de México** a través de la obtención de capital, mediante la emisión de acciones o bonos.
- **Obtener recursos para financiar proyectos de crecimiento, innovación o expansión** sin depender exclusivamente de préstamos bancarios.

Está claro que los beneficios son para las empresas y también para el país, porque un mercado de valores activo puede ayudar a los gobiernos y a los inversores a evaluar la dirección de la economía, lo que influye en decisiones de política económica y estrategias de inversión para estimular la creación de nuevas empresas, el desarrollo de nuevas tecnologías y la innovación en general, acciones que contribuyen al desarrollo económico de México.

07

GOBIERNO CORPORATIVO: UN MECANISMO DE INCLUSIÓN FINANCIERA

NOEMÍ CORTÉS LLAMAS | CONSEJERA PROFESIONAL INDEPENDIENTE DE EMPRESAS

En este apartado la autora vincula los temas de gobierno corporativo e inclusión financiera presentando los beneficios de ambos, con la intención de impulsar una estrategia nacional de educación en gobierno corporativo dirigida a pequeñas y medianas empresas, así como a familias empresarias para sensibilizar sobre la relación directa entre gobernanza y acceso a financiamiento. En este contexto destaca el papel que tiene el IMEF como puente entre empresas, gobierno, academia y sociedad civil para transformar las propuestas en políticas públicas tangibles con visión de futuro y compromiso con el país. El objetivo primordial es lograr que el gobierno corporativo se convierta en el principal mecanismo de inclusión financiera, garantizando que más familias y empresas mexicanas tengan acceso a las oportunidades que merecen.

I GOBIERNO CORPORATIVO REQUISITO PARA EL ACCESO A LOS MERCADOS Y AL FINANCIAMIENTO

El gobierno corporativo es el concepto con el cual se hace referencia a la forma en la que las organizaciones, empresas, asociaciones e incluso instituciones públicas se conducen, toman decisiones y rinden cuentas a sus grupos de interés. Un buen sistema de gobernanza no es un lujo, sino un requisito de competitividad en la economía actual donde la confianza, la transparencia y la sostenibilidad determinan el acceso a los mercados y al financiamiento.

No obstante los beneficios, en México, los datos son alarmantes: solo 5% de las entidades económicas familiares poseen estructuras organizacionales bien cimentadas, lo que podría verse reflejado en la imposibilidad para cumplir con sus objetivos a mediano y largo plazo.¹

Por su parte, la inclusión financiera se refiere a que todas las personas y familias sin importar su nivel socioeconómico, así como las empresas tengan acceso a servicios y productos financieros formales y de calidad como cuentas bancarias, ahorro, crédito, seguros e inversión que les permitan hacer una planeación financiera. Por

lo tanto, la inclusión financiera no solo fomenta el bienestar individual, también dinamiza a las economías y reduce la desigualdad.

Los dos conceptos convergen: el fortalecimiento de las prácticas de gobierno corporativo no solo mejora la competitividad de las empresas, también abre camino para que más familias y pequeños negocios accedan a la formalidad y, en consecuencia, a los servicios financieros que transforman las vidas. Por lo tanto, se debe impulsar una estrategia nacional de educación en gobierno corporativo dirigida tanto a pequeñas y medianas empresas (Pymes) como a familias empresarias para sensibilizar sobre la relación directa entre gobernanza y acceso a financiamiento.

II INCLUSIÓN FINANCIERA: LA IMPORTANCIA DE DESARROLLAR UN PROGRAMA NACIONAL

La falta de inclusión financiera no solo limita la capacidad de las familias de enfrentar emergencias, invertir en educación o planear la vejez. También obstaculiza el crecimiento de las Pymes que son el 99% de las unidades económicas de México y generan el 70% del empleo, por lo

1 Aparicio, R., Bolio, A. (2023). *Nivel de progreso de las empresas familiares para lograr su continuidad y armonía*. IPADE. https://www.cifem.ipade.mx/img/CIFEM/Reporte_Nivel_Progreso_Empresas_Familiares_CIFEM-BBVA_2023.pdf



tanto, la informalidad y ausencia de apoyo en materia de inclusión financiera deriva en prácticas empresariales que, aunque ofrecen soluciones inmediatas, aumentan el problema de acceso a instrumentos financieros.

La educación y hábitos financieros se sitúan también como un factor determinante para el futuro económico de la población. Según datos de la Comisión Nacional para la Protección y Defensa de los Usuarios de Servicios Financieros (CONDUSEF), menos del 50% de los mexicanos utiliza servicios bancarios, el resto, incluso ese 50%, desconoce los beneficios que podrían obtener al ahorrar, invertir y administrar de mejor manera su dinero. En la actualidad existen programas de apoyo para las Pymes, Sin embargo, la gran mayoría de la población tienen pocos o ningún activo y tampoco tiene fondos de emergencia, probablemente por desconocimiento.

De acuerdo con la Encuesta Nacional de Inclusión Financiera (ENIF 2022), en México solo el 49% de los adultos posee al menos un producto financiero formal y apenas el 31% de los adultos tiene acceso a crédito formal. En contraste, en países

de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE) el promedio de inclusión financiera supera el 90% de la población adulta.

La brecha es todavía más profunda en grupos vulnerables: mujeres, jóvenes y adultos mayores. Por ejemplo, únicamente el 44% de las mujeres mexicanas tienen una cuenta de ahorro formal frente a 54% de los hombres. Además, la informalidad laboral —que afecta a más del 55% de la población ocupada— limita la capacidad de millones de personas para integrarse a un sistema financiero que requiere historial crediticio, comprobantes de ingresos y cultura de pago.

Para comprender mejor el panorama de hábitos financieros en el país, es importante recurrir a estadísticas. Una encuesta del IMEF² indica que la tenencia de ahorro para emergencias está relacionada positivamente con inclusión financiera. El estudio brinda un panorama claro: las mujeres son más propensas a tener un fondo de ahorro, así como los que tienen una edad entre 25 y 44 años, los de mayor nivel educativo, los casados (as) y los que no tienen dependientes

económicos. Para las personas separadas, los estudiantes e incapacitados para laborar y quienes residen en una localidad urbana, la probabilidad de tener ahorro para emergencias es 3.74 puntos porcentuales mayor que la de aquellos que residen en localidad rural; sin embargo, no es lo óptimo.

La encuesta hace referencia a que la educación financiera por sí sola no tiene relación con la probabilidad de tenencia de ahorro, pero sí en el efecto conjunto de la educación financiera con el uso de la tarjeta de crédito. En este sentido las políticas de inclusión financiera son solo un escalón más de las estrategias que deben implementarse para facilitar el acceso de la población a estos instrumentos.

Estos datos revelan la importancia de desarrollar un programa nacional de corresponsales financieros móviles en comunidades rurales, combinando tecnología digital y educación financiera básica para reducir la exclusión de la población sin acceso a infraestructura bancaria.

2 Hernández, S., Moreno, E. (2025). *Ahorro para emergencias, la inclusión y la educación financiera en México*. Revista Mexicana de Economía y Finanzas Nueva Época REMEF, 20(2), 1–22. <https://doi.org/10.21919/remef.v20i2.1256>



III GOBIERNO CORPORATIVO EN MÉXICO Y EN EL MUNDO

En América Latina, solo una de cada cuatro empresas familiares sobrevive a la segunda generación y apenas 10% alcanza la tercera. En México, estas cifras no son mejores: el porcentaje de distribución de empresas en las primeras generaciones disminuye de 73% a 21% cuando se trata de la segunda generación; en las posteriores desciende a 6%, una cantidad deficiente en comparación con el 11% esperado en estadísticas mundiales.³

Una de las causas principales es la falta de estructuras de gobierno corporativo claras: órganos de decisión, consejos de administración independientes y mecanismos de sucesión. Instituciones como el Instituto Panamericano de Alta Dirección de Empresa (IPADE) sugieren poner atención en los retos que derivan de las transiciones generacionales.

Datos del IPADE⁴ indican que solo 20% de las empresas están al tanto de la importancia de no mezclar roles y asuntos que competen a ámbitos ajenos al trabajo. La confusión se hace

explícita no solo en cuestiones administrativas (el 55% de las empresas mezclan las dimensiones socio y directivo), sino también en el desarrollo profesional de sus integrantes, pues en más del 70% de las empresas los individuos confunden problemas personales con cuestiones laborales y viceversa.⁵

La Encuesta de Gobierno Corporativo 2022⁶ revela que 51% de las empresas en México ejerce su control y gestiona sus funciones a través de un administrador general único. Este dato no solo refleja la desigual distribución de labores en las empresas familiares, también plantea resistencia al cambio y falta de profesionalización en los modelos de gestión empresarial.

La resistencia se da, principalmente, porque los empresarios en México creen que las mejores prácticas de gobierno corporativo solo aplican a empresas muy grandes. En ese sentido, las cifras no dan lugar a dudas: 65.36% de las entidades económicas necesita revisar e implementar sus estrategias de institucionalización.⁷

Como vimos, diversas dificultades derivan de no poseer estructuras de gobierno corporativo bien definidas, pero

3 Aparicio, R., Bolio, A. (2023). Nivel de progreso de las empresas familiares para lograr su continuidad y armonía. IPADE. https://www.cifem.ipade.mx/img/CIFEM/Reporte_Nivel_Progreso_Empresas_Familiares_CIFEM-BBVA_2023.pdf

4 Idem.
5 Idem.

6 Centro de Investigación y Desarrollo (2022). *Encuesta de gobierno corporativo*. Edición México 2022. Instituto Mexicano de Mejores Prácticas Corporativas. https://www.cid.immpc.org.mx/post/resultados-egc-2022?fbclid=IwY2xjawM29LZleHRuA2FlbQlxMABicmlkETFTUXg2U0xVOGc0RWpqcG1ZAR7Qz-8RkX_esqZTel-uH9kPOVXnrDpMQ_5b-iEw7O-L_5_FolkumaLknoxUWg_aem_LEqkmgU956gW8w2CJ9SHzA

7 Idem.

también existen obstáculos asociados con la ausencia de planes de sostenibilidad para la empresa, por lo que las empresas familiares no están preparadas para un proceso de sucesión exitoso, pues solo el 26% cuenta con instrumentos y estrategias de sucesión adecuadas.⁸

En México, de acuerdo con el IMEF y el Consejo Coordinador Empresarial (CCE), más del 70% de las empresas familiares no cuenta con un consejo formal, ni con reglas claras de gobierno corporativo. Esto contrasta con países como Alemania o Japón, donde la cultura de gobernanza ha permitido a empresas familiares mantenerse competitivas por más de un siglo.

La falta de prácticas de gobierno corporativo también impacta en el acceso al crédito. Según datos de la Comisión Nacional Bancaria y de Valores (CNBV), las Pymes con órganos de gobierno estructurados tienen hasta 30% más probabilidades de acceder a financiamiento que aquellas que no los tienen, debido a la confianza que generan en los bancos e inversionistas.

El IPADE hace hincapié en la importancia de desarrollar estrategias de gobierno corporativo en empresas familiares, que deben incluir: la creación de consejos de administración profesionales con roles precisos y diferenciados de presidente del consejo y director general, así como la integración de consejeros independientes.

Otros autores⁹ explican que el desempeño financiero, específicamente la rentabilidad financiera, tiene una relación positiva con las prácticas de gobierno corporativo, especialmente con la función de auditoría y el rol activo de la junta de accionistas. En general, la literatura relacionada con estrategias de gobierno corporativo concuerda en determinar que el valor y el rendimiento de la empresa mejoran si se adopta el gobierno corporativo, que para las Pymes es una vía para formalizarse y recibir beneficios como el acceso al crédito formal y a programas de apoyo gubernamental, además de beneficios fiscales.

IV MEJORES PRÁCTICAS INTERNACIONALES

Para llevar a cabo las mejores prácticas de gobernanza es necesario incluir y hacerlo desde diferentes perspectivas como la participación de las mujeres en las empresas, la educación en gobernanza para jóvenes universitarios, la sostenibilidad de empresas y el combate a la informalidad, así como la participación de personas adultas en las actividades productivas y el bienestar laboral.

Respecto a la participación de la mujer, en países como Noruega y Francia la legislación ha establecido cuotas mínimas de participación femenina en los consejos de administración. El resultado: mayor diversidad, innovación y competitividad. En cuanto a la educación, en Canadá y Reino Unido las universidades incluyen asignaturas obligatorias de ética empresarial¹⁰ y gobierno corporativo.

La sostenibilidad e informalidad es abordada en Chile y Colombia con reportes de sostenibilidad que les han permitido mayor acceso a financiamiento internacional y reducido la informalidad en sectores clave. En lo que se refiere a los adultos mayores o *economía plateada*¹¹, Japón se sitúa como un referente en políticas de inclusión de adultos mayores en el mercado laboral y en el diseño de empresas con esquemas de bienestar intergeneracional; sus programas de pensiones y seguros son equiparables con los de países ricos, además su Plan Dorado (1989) permitió incorporar innovaciones tecnológicas a la asistencia y cuidado de adultos mayores.¹²

Ante este panorama y sus beneficios, ¿qué se puede hacer en México?

Según los datos del IMMPC¹³, la participación de mujeres en consejos empresariales parece haber aumentado; otros análisis, como el de Deloitte¹⁴ arrojan resultados semejantes al pasar de 11.5% en 2023 a 12.4% en 2024. Para aumentar la participación, es importante establecer un programa de mentoría nacional para empresarias y consejeras, vinculado a cámaras empresariales y universidades.

En las instituciones educativas como universidades y preparatorias nuestro país podría reforzar sus estrategias proponiendo la integración de programas de servicio social donde los jóvenes enseñen finanzas, civismo y ética a personas en comunidades rurales y urbanas.

8 Mayo, A., et al. (2016). Empresas Familiares En México: Gobierno Corporativo y la Sucesión. Vinculadéfica EFAN, 2(1), 2643-2666. www.web.facpya.uanl.mx/vinculadéfica/Revistas/R2/2489-2512%20-%20Empresas%20Familiares%20En%20Mexico%20Gobierno%20Corporativo%20Y%20La%20Sucesion.pdf

9 Cotrina, B., Orellano, J. (2025). *Principios de gobierno corporativo y la rentabilidad en empresas de América Latina, 2020-2024*. Semestre Económico, 14(2), 118-133. <https://semestreeconomico.unap.edu.pe/index.php/revista/article/view/296>

10 En el Capítulo 1 de esta Ponencia Tomás Humberto Rubio Pérez participa con el tema Reflexiones sobre la educación financiera formal y la ética, en el que hace un esbozo de la educación financiera con sentido ético.

11 Conjunto de actividades económicas, oportunidades de mercado y necesidades específicas relacionadas con el envejecimiento de la población.

12 Creighton, J. (2009). *Care for elderly and the Japanese welfare state*. Navarro, R., Vázquez, R. (Eds.). *Envejecimiento de la población en España y Japón: estudio comparativo y posibles implicaciones para Europa y Asia Pacífico*. (Vol. 153). Universidad de Salamanca. https://books.google.com.mx/books?hl=es&lr=&id=0vgu9qDzjc4C&oi=fnd&pg=PA1&dq=japon+adultos+mayores+trabajo&ots=E8Kq1Y-d2d&sig=7McTual5LykQU5Dt_ULbX2Ko2rA#v=onepage&q=japon%20adultos%20mayores%20trabajo&f=false

13 Centro de Investigación y Desarrollo (2022). *Encuesta de gobierno corporativo*. Edición México 2022. Instituto Mexicano de Mejores Prácticas Corporativas. https://www.cid.immcp.org.mx/post/resultados-egc-2022?fbclid=IwY2xjawM29LZleHRuA2FlbQlXMAbIcmIkETFTUxg2U0xVOGc0RWpqcG1ZAR7Qz-8RkX_esqZTel-uH9kP0VXnrDpMQ_5b-iEw7O-L_5_FolkumaLknoxUWg_aem_LEqkmgU956gW8w2CJ9SHzA

14 Deloitte (2025). *Gobierno corporativo en las empresas públicas mexicanas*. Deloitte. https://www.deloitte.com/content/dam/assets-zone4/latam/es/docs/services/risk-advisory/2025/gobierno_corporativo_estudio_emisoras.pdf



Para atender el tema de la sostenibilidad y el combate a la informalidad se podría implementar un programa de certificación en sostenibilidad dirigido a Pymes que proporcione incentivos en licitaciones públicas. Respecto a la población mayor, es imprescindible diseñar programas de gobierno corporativo que incluyan la planeación de la jubilación y mecanismos de reinserción laboral para adultos mayores.

1. Transparencia y continuidad

En países nórdicos los programas sociales están regidos por órganos independientes de evaluación, garantizando transparencia y continuidad. México posee instancias y organismos como el Programa Sectorial de Anticorrupción y Buen Gobierno que se encargan de monitorear la aplicación de programas sociales y los resultados que de ellos se obtienen. Otras instituciones como la Auditoría Superior de la Federación o el Consejo Nacional de Evaluación de la Política de Desarrollo Social (CONEVAL) fiscalizan y emiten informes relacionados con el uso de recursos públicos federales empleados en las diferentes entidades mexicanas.

Esas instituciones y sus mecanismos podrían ayudar a fomentar la transparencia y continuidad de los programas y estrategias que contribuyan a llevar a cabo las mejores prácticas de gobernanza, con los beneficios que estas otorgan las personas y las empresas más allá de ciclos sexenales.

V VINCULAR AGENDAS PARA TENER UN MODELO DE DESARROLLO SOSTENIBLE, EQUITATIVO Y COMPETITIVO

El gobierno corporativo y la inclusión financiera no son temas paralelos; son dos caras de la misma moneda. La gobernanza fortalece la confianza, y la confianza abre la puerta a la inclusión financiera. Si queremos que México avance hacia un modelo de desarrollo sostenible, equitativo y competitivo, necesitamos vincular ambas agendas.

El desafío es enorme, pero tenemos algunas soluciones a nuestro alcance como fomentar cultura financiera desde la juventud, incentivar a las empresas a adoptar prácticas de gobierno corporativo, reducir la exclusión de mujeres, adultos mayores y comunidades rurales, así como blindar los programas sociales con transparencia y sostenibilidad.

El IMEF tiene un papel clave en esta conversación: ser puente entre empresas, gobierno, academia y sociedad civil para transformar estas propuestas en políticas públicas tangibles. Con visión de futuro y compromiso con el país, podemos lograr que el gobierno corporativo se convierta en el principal mecanismo de inclusión financiera, garantizando que más familias y empresas mexicanas tengan acceso a las oportunidades que merecen.

08

LAS RAZONES Y LAS HERRAMIENTAS PARA LA INCLUSIÓN FINANCIERA

ROBERTO ARECHEDERRA | PRESIDENTE DE LA PONENCIA IMEF 2025

La inclusión financiera no se agota en abrir una cuenta o descargar una app. Es, sobre todo, la posibilidad real de usar productos formales —cuentas, medios de pago, ahorro, crédito y seguros— de manera útil, segura y acorde a cada etapa de vida y a cada circunstancia personal. Para lograrlo se requiere educación financiera. Por eso este apartado pretende traducir la inclusión en herramientas personales que cualquiera puede poner en marcha con relativa facilidad. Para este proceso de educación financiera el autor comparte casos y materiales prácticos (presupuestos y formatos de análisis personal) que serán de mucha utilidad para pasar de la preocupación a la estrategia.

I ANTONIO Y EL “ORDEN ANTES QUE VELOCIDAD”

Antonio, casado y con dos hijos, gana un salario mensual y recibe aguinaldo y un bono anual; además, percibe una renta modesta. En gastos, destacan colegiaturas, servicios del hogar, supermercado y suscripciones. Mantiene dos tarjetas de crédito con pagos mínimos. Su duda: ¿ahorro más o líquido deuda?

Al volcar los datos en su hoja anual, Antonio descubre que su capacidad de maniobra se va a “pequeños escapes” (pedidos a domicilio, compras en línea y suscripciones duplicadas). La primera decisión es ordenar: congelar temporalmente lo prescindible, elevar el pago de la tarjeta más cara (método “avalancha”) y etiquetar el 70% del aguinaldo a deuda y el 30% a un fondo de emergencia inicial. La segunda decisión es automática: el día de cobro, su banco transfiere un monto fijo a ahorro. A los tres meses, el saldo de la tarjeta costosa cae de forma visible y Antonio recupera margen para reactivar una meta familiar. ¿Cómo lo hizo? La información que presento contribuye a la respuesta.

una fotografía ordenada de ingresos, gastos fijos y variables, deudas y metas. Lejos de ser una camisa de fuerza, el presupuesto es una conversación honesta con tu realidad: ¿En qué se va el dinero? ¿Qué gastos se tienen que cubrir? ¿Qué se puede esperar? ¿Qué metas merecen nombre y fecha?

Un buen presupuesto no necesita sofisticación, sino constancia. Los formatos tipo AFP (Análisis Financiero Personal) o planillas de Presupuesto Personal Anual ayudan a capturar entradas irregulares —aguinaldo, bonos, comisiones, rentas— y a distinguir gastos esenciales (vivienda, alimentación, transporte, educación, salud) de los discrecionales (ocio, suscripciones, compras impulsivas). La clave es registrar, priorizar y ajustar: si algo cambia en la vida, el presupuesto también.

2. Fondo de emergencia: tu seguro más barato

La inclusión no solo abre puertas; también amortigua golpes. Un fondo de emergencia convierte imprevistos (un tratamiento dental, una reparación del coche, una baja temporal de ingresos) en un problema gestionable. La meta clásica —tres a seis meses de gastos esenciales— puede parecer lejana, por eso conviene plantearla en peldaños: un mes, luego tres y después seis.

¿Dónde guardarlo? En un vehículo líquido y de bajo costo, de preferencia digital para moverlo con facilidad y monitorear avances. El fondo de emergencia no es una inversión para “ganar más”, sino un colchón para no endeudarte cuando la vida se complica.

II UN MAPA

1. Presupuesto

Todo proyecto —desde una reforma en casa hasta un negocio— empieza con un plano. En finanzas personales, ese plano es el presupuesto:

3. Pagos digitales: formalidad que suma historial

La digitalización acorta distancias y elimina fricciones. Transferencias SPEI y cobros CoDi permiten pagar y cobrar de forma casi inmediata (24/7) desde el celular. Para personas y micronegocios esto tiene tres efectos virtuosos: reduce manejo de efectivo, aclara flujos y construye historial transaccional (un activo cuando pides crédito).

Si vendes productos o servicios, mostrar un QR de cobro en mostrador o enviar “mensajes de cobro” desde la app del banco profesionaliza tu operación sin costo. Si eres proveedor, pactar pagos digitales y fechas fijas te da previsibilidad y te ayuda a negociar mejor con clientes y con tu propio banco.

4. Crédito responsable: usa, no abusos

El crédito puede acelerar metas (capital de trabajo, educación, salud, equipamiento) o convertirse en un lastre si financia déficits crónicos. Hay tres señales de alerta:

1. **Pagar solo el mínimo por varios meses.**
2. **Pedir un crédito para cubrir otro.**
3. **Destinar más del 30 o 35% del ingreso neto a deudas.**

Para sanear, hay dos rutas probadas:

1. **Avalancha.** Prioriza los saldos con mayor tasa; ahorras intereses totales.
2. **Bola de nieve.** Liquidar primero saldos pequeños para ganar tracción psicológica.

Ambas funcionan sí, y solo sí, no sigues cavando: recorta el gasto prescindible mientras dura el plan y evita abrir nuevas líneas para tener margen.

III UN COLCHÓN: PROTECCIÓN

1. Seguros: proteger lo que ya lograste

Un siniestro médico, un accidente o un evento en el hogar pueden borrar años de disciplina financiera. Por eso, la inclusión con protección exige cubrir lo básico: salud (gastos médicos mayores o complementarios según tu situación), vida (si hay dependientes económicos) y daños (hogar/auto). Un buen agente o comparador te ayuda a entender deducibles, coaseguros y exclusiones. Si hoy no puedes con todo, empieza por lo más probable y costoso para tu realidad.

2. Ahorro e inversión: del hábito al patrimonio

La educación financiera suele quedarse en slogans. Funciona mejor cuando el ahorro se vuelve hábito. Una regla simple: ahórrate a ti primero; antes de gastar, aparta un porcentaje fijo. Si 10% luce imposible, comienza con 3 o 5% y prográmalo para que ocurra solo.

El segundo paso es asignar propósito al ahorro. No es lo mismo ahorrar para un viaje en seis meses que para el enganche de una casa o el retiro. Las metas SMART (específicas, medibles, alcanzables, relevantes y con plazo) traducen deseos en planes. Objetivos de corto plazo caben en instrumentos líquidos y de bajo riesgo; metas de horizonte medio y largo pueden tolerar vehículos con mayor volatilidad —fondos diversificados, por ejemplo— siempre dentro de tu perfil.

Una forma de ahorro es aportar para el retiro. En México, conocer tu AFORE —sus comisiones y rendimientos, y realizar aportaciones voluntarias periódicas— es una de las decisiones con mayor impacto a largo plazo. La diferencia entre empezar a los 25, 35 o 45 años es abismal por el efecto del interés compuesto. Si eres independiente, trata esas aportaciones como “tu nómina”: fecha y monto fijo.

IV METAS CLARAS: DOS HISTORIAS PARA ATERRIZAR HERRAMIENTAS

1. Salir del mínimo

Carolina ingresa 20,000 pesos al mes. Gasta 12,000 en lo esencial y arrastra dos tarjetas: una de tasa alta con saldo de 18,000 pesos y otra moderada por 8,000. Su banco le “recomienda” pagar solo 1,300 pesos al mes entre ambas. Si sigue así, la deuda se vuelve eterna.

Carolina hace tres cosas:

1. **Arma un fondo de emergencia modesto:** 2,000 pesos al mes durante cuatro meses para cubrir al menos un mes de gastos esenciales.
2. **Ataca la tarjeta más cara** con 4,500 pesos mensuales extra y destina 1,500 a la segunda.
3. **Apaga el gasto hormiga:** revisa suscripciones, limita entregas a domicilio y establece un tope semanal en efectivo para ocio.

En cinco meses su deuda total cae drásticamente; a partir de ahí reasigna lo que liberó a un fondo más sólido y a una meta de estudios.

2. Formalizar para crecer

Luis vende postres desde casa y cobra en efectivo. Al integrar CoDi y transferencias SPEI estandariza cobros, deja de perder ventas por falta de cambio y registra mejor sus ingresos. A los tres meses puede mostrar historial y se acerca a su banco para un crédito pequeño de capital de trabajo que usa para comprar equipo y envases al mayoreo. Al duplicar la rotación separa 10% de cada venta para un fondo de emergencia del negocio y asegura su pequeña cocina. La digitalización no fue tecnológica: fue organizativa.

V. LO QUE DICEN LAS ENCUESTAS... Y LO QUE SIRVE EN CASA

Encuestas nacionales y globales confirman un patrón: más uso de cuentas y pagos digitales, pero rezagos en ahorro formal, seguros y educación financiera digital. Las brechas por género y región persisten, en parte por ingresos, informalidad y barreras de confianza. ¿Qué hacer desde el hogar?

- 1. **Acercar la oferta a la necesidad:** empezar por cuentas simples y pagos digitales, no por productos complejos.
- 2. **Construir hábitos antes que “rendimientos”:** primero presupuesto y colchón, después inversión. Proteger desde temprano: salud/vida/daños según etapa y dependientes.
- 3. **Aprender en contexto:** dedicar tiempo mensual a revisar números y entender un tema nuevo, por ejemplo, seguridad digital o cómo leer un estado de cuenta.

Recuerda que el dinero cumple mejor su función cuando responde a un propósito y se administra con reglas sencillas.

Tres ideas resumen este texto: disciplina amable (ajustar sin castigarse y celebrar avances), automatización (domiciliar ahorros y pagos para quitar fricción) y revisión periódica (la vida cambia, tus números también).

La inclusión financiera sucede cuando millones de decisiones pequeñas —pagar con QR, usar una cuenta digital, separar el ahorro antes de gastar, asegurar lo importante, pedir crédito por una razón productiva— se vuelven costumbre. Con un mapa (presupuesto), un colchón (emergencias), herramientas digitales, protección mínima y metas claras, cualquier persona puede pasar de la preocupación a la estrategia. Ten presente que la inclusión te da más opciones, mejor uso y mayor bienestar.

ANEXO
DE LA PREOCUPACIÓN A LA ESTRATEGIA

A continuación encontrarás materiales prácticos lque puedes usar y te serán de mucha utilidad: una plantilla de presupuesto en una página, un formato de Análisis Financiero Personal (AFP) mensual, una guía de cobros digitales (SPEI/ CoDi) paso a paso y un checklist de seguros básicos por etapa de vida.

1. Plantilla de presupuesto en una página

Categoría	Monto Presupue stado	Monto Real	Variación	Notas
INGRESOS	0	0	0	
GASTOS FIJOS	0	0	0	
GASTOS VARIABLES	0	0	0	
DEUDAS	0	0	0	
METAS DE AHORRO/ INVERSIÓN	0	0	0	

Sugerencia: programa una revisión mensual y registra las variaciones para tomar decisiones.

2. Formato AFP (Análisis Financiero Personal) mensual

Llena los campos y obtén indicadores clave de salud financiera.

Ingreso neto mensual	0
Gastos esenciales (vivienda, alimentación, transporte, educación, salud)	0
Gastos discrecionales (ocio, suscripciones, compras)	0
Pagos a deudas (mínimos + extras)	0
Ahorro automático programado	0
Aportes voluntarios a retiro (AFORE u otra)	0
Indicadores (meta sugerida entre paréntesis):	
Ahorro / Ingreso (%) (≥10%)	0%
Deuda / Ingreso (%) (≤35%)	0%
Meses de fondo de emergencia (meta: 3–6)	0
Índice de hábitos (0–5): registro, revisión, automatización, control de deudas, protección	0/5

Notas: Si “Deuda/Ingreso” supera 35%, considera un plan de saneamiento (avalancha o bola de nieve) y recortes temporales en gasto discrecional.



3. Guía paso a paso de cobros digitales (SPEI/ CoDi)

- Verifica que tu cuenta y app bancaria permitan SPEI y CoDi; habilitas notificaciones.
- Para cobrar con CoDi genera un QR o mensaje de cobro desde la app (monto, concepto y referencia).
- Muestra el QR en mostrador o envíalo por mensajería al cliente. Pide confirmación del pago recibido.
- Registra cada venta en tu hoja de cálculo o sistema. Evita mezclar finanzas del negocio con las personales.
- Para pagar a proveedores programa SPEI con fechas fijas y concepto estandarizado; facilita conciliaciones.
- Respalda capturas y estados de cuenta; esto construye historial para futuros créditos.

4. Checklist de seguros básicos por etapa de vida

Marca lo que ya tienes y anota pendientes. Revisa anualmente coberturas, deducibles y coaseguros.

NOTA DEL AUTOR: Si requieres los archivos en Excel para que puedas hacer tus cálculos financieros en los términos expuestos, escríbeme al correo: roberto.a@aldeafinanciera.com y podrás contar con esas herramientas que sumarán a tu educación financiera.

Etapas	Salud (GMM/complementario)	Vida (si hay dependientes)	Daños (hogar/auto)	Otros (responsabilidad civil, equipo)
Soltero(a) sin dependientes	☐	☐	☐	☐
Pareja sin hijos	☐	☐	☐	☐
Con hijos dependientes	☐	☐	☐	☐
Trabajador(a) independiente	☐	☐	☐	☐
Prejubilación y >60 años	☐	☐	☐	☐

PREMISAS

I EN MÉXICO AÚN EXISTEN GRANDES BRECHAS EN ACCESO A SERVICIOS FINANCIEROS,

por lo que las empresas tienen la oportunidad y responsabilidad de involucrarse activamente con programas y acciones que promuevan una cultura financiera, contribuyendo así a la construcción de un país más inclusivo donde nadie se quede atrás.

- **La educación e inclusión financieras son pilares fundamentales para el desarrollo económico en México.** La primera brinda las herramientas para tomar decisiones informadas, gestionar riesgos y construir patrimonio, mientras que la segunda representa el acceso efectivo de la población a servicios financieros regulados.
- **La transformación digital ha reconfigurado de forma acelerada la arquitectura de los servicios financieros e infraestructuras de mercado a nivel mundial.** Ha permitido la creación de productos financieros más accesibles, personalizados y eficientes, contribuyendo a la expansión de la cobertura financiera en contextos geográficos y poblacionales previamente desatendidos.
- **La educación e inclusión financieras aumentan la calidad de vida de las personas a través de información que genera conocimiento** para la adquisición de productos y el desarrollo de capacidades financieras.
- **La adopción de tecnología de los desarrolladores de productos financieros y de los usuarios es fundamental,** ya que en la medida en que México camina hacia una economía más digital es importante comprender los avances de la infraestructura tecnológica, la oferta de productos financieros novedosos, el acceso de la población a estos, así como los cambios en el comportamiento de los usuarios y su nivel de comprensión financiera.
- **Todavía hay mucho camino por recorrer en temas de inclusión,** no obstante, gracias a las aplicaciones web y móviles (teléfonos inteligentes), el sistema financiero ha logrado que un gran número de personas pueda tener acceso a productos y servicios financieros lo que ha permitido una mayor penetración bancaria con el desarrollo de una conciencia financiera.
- **No puede haber una inclusión financiera real, amplia, integral, sostenible y escalable, si no viene acompañada de herramientas tecnológicas** y de una digitalización de los productos y servicios financieros. Sin el uso de las nuevas

tecnologías, la geografía, la educación, la cultura y la informalidad seguirán siendo obstáculos muy difíciles de superar.

II EN MÉXICO LAS EMPRESAS, PARTICULARMENTE LAS MIPYMES, ENFRENTAN BARRERAS ESTRUCTURALES

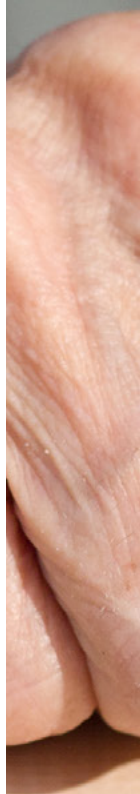
que limitan su acceso a recursos de largo plazo. Aunque México es la segunda economía más grande de América Latina, su sistema financiero sigue siendo poco profundo, la mayoría de las entidades productivas recurre a capital propio o créditos informales con baja participación de fuentes institucionales. Esta limitada profundidad, junto con la concentración del crédito en grandes empresas, los altos costos de transacción y la falta de instrumentos adecuados, refuerza la necesidad de diversificar las fuentes de fondeo.

- **La consolidación de un sistema financiero más diverso y resiliente requiere impulsar mecanismos de financiamiento alternativos al crédito bancario tradicional,** especialmente relevantes para las empresas de menor tamaño, sectores emergentes y proyectos que demandan esquemas más flexibles o especializados de fondeo.
- **En la última década, el ecosistema financiero se ha transformado por la irrupción de actores digitales** cuya propuesta de valor desafía el modelo tradicional de intermediación bancaria. Entre ellos destacan las fintechs, la banca digital nativa, las plataformas de inversión minorista, la digitalización de las casas de bolsa, los sistemas de pago electrónico y las tecnologías emergentes.
- **La inclusión en el mercado bursátil no solo brinda acceso a productos financieros, sino que genera efectos multiplicadores** de largo plazo en el bienestar individual, la estabilidad familiar y la cohesión económica nacional. Al facilitar la participación en esquemas de inversión formales se impulsa una agenda de beneficios indirectos que trascienden lo financiero y se insertan directamente en el terreno del desarrollo humano.
- **Una de las principales virtudes del mercado bursátil es su liquidez, al permitir que los instrumentos puedan comprarse o venderse en cualquier momento,** lo cual fomenta la participación de una amplia gama de inversionistas. Para que una empresa pueda cotizar, debe cumplir con requisitos de información financiera, gobierno corporativo y solvencia, lo que contribuye a generar confianza y certidumbre.

- **Educación financiera-gobierno corporativo-inclusión financiera es redituable en términos de eficiencia** y eficacia, ya que la educación financiera busca garantizar el acceso y uso de servicios financieros, lo que se traduce en inclusión, mientras que el gobierno corporativo es un pilar para asegurar la transparencia, la rendición de cuentas y la gestión de riesgos, factores clave para la estabilidad y el crecimiento del ecosistema financiero.
- **Los mecanismos de financiamiento no bancario,** así como el mercado de valores y el de capitales tienen una importante función a lo largo del ciclo empresarial al ampliar el acceso al capital de las empresas, especialmente micro, pequeñas y medianas.
- **El mercado de valores cumple la función de facilitar el financiamiento a largo plazo** para empresas y gobiernos, proporciona liquidez, transparencia y fomenta el desarrollo económico, permitiendo que el público participe en la generación de riqueza a través de la compra de valores que representan partes del capital o deuda de una entidad.
- **La participación pública en el mercado de capitales fomenta el financiamiento, innovación y crecimiento de empresas.** En México ha mostrado mayor dinamismo en los últimos años con nuevas emisiones y mayor participación de inversionistas institucionales y minoristas.
- **En la etapa de institucionalización, el acceso a recursos tiende a sofisticarse,** integrando emisiones en mercados públicos y relaciones con inversionistas institucionales en un entorno que exige gobierno corporativo robusto, auditoría y prácticas de gestión avanzadas.

III LA BAJA ALFABETIZACIÓN FINANCIERA SIGUE SIENDO UNA BARRERA ESTRUCTURAL

para el acceso equitativo al financiamiento. Es momento de redoblar esfuerzos mediante programas de educación financiera innovadores.





CAPÍTULO 02 SEMBLANZAS

— Jorge Alegría

Es director general del Grupo Bolsa Mexicana de Valores. Ha ocupado diversos cargos de alta responsabilidad en el sector financiero y de mercados, incluyendo el CME Group (Chicago Mercantile Exchange). Se desempeñó como director general de MexDer (Mercado Mexicano de Derivados) y director general Adjunto de la Bolsa Mexicana de Valores a cargo de Operaciones de Mercados y Servicios de Datos del Grupo BMV. Antes fue CEO de ABN AMRO Securities (México) y director general Adjunto de Scotiabank Inverlat México. Presidió en el extranjero a la Asociación Internacional de Mercados de Futuros y Opciones (IOMA) por tres años. Se graduó como Contador Público especializado en Finanzas del ITAM (Instituto Tecnológico Autónomo de México), donde también ha sido profesor de tiempo parcial impartiendo el tema de Mercados de Derivados en México.

— María Ariza

Es directora general de la Bolsa Institucional de Valores (BIVA) donde ha liderado su consolidación como un actor clave del mercado bursátil mexicano. Previamente dirigió la Asociación Mexicana de Capital Privado (AMEXCAP) y ha sido socia en fondos de inversión especializados en empresas de alto crecimiento. Participa como consejera independiente en diversas empresas e instituciones. Es egresada de la carrera de Ingeniería Industrial por la Universidad Iberoamericana y cuenta con una maestría en Administración de Empresas por Harvard University.

— Álvaro García Pimentel

Cuenta con más de cuarenta años de experiencia en el sector financiero mexicano. Actualmente es presidente ejecutivo de la Asociación Mexicana de Instituciones Bursátiles. Durante casi 25 años fue director general y director general adjunto de Merrill Lynch México, Casa de Bolsa, siendo la cabeza del área de Mercado de Capitales tanto de productos de contado como de derivados. Fue miembro del Consejo de Administración de la Bolsa Mexicana de Valores de 2010 a 2012 y antes de ser electo presidente ejecutivo en 2020 también fue miembro del Consejo Directivo, vicepresidente y miembro de la Comisión Ejecutiva de la Asociación Mexicana de Intermediarios Bursátiles por más de 25 años. Tiene una licenciatura en Derecho por la Universidad del Nuevo Mundo de la Ciudad de México y ha participado en más de una docena de cursos de Mercado de Capitales y productos derivados tanto en México como en los Estados Unidos.

— Vicente López Portillo Covarrubias

Socio Fundador de GSF, ecosistema que agrupa a nueve empresas que dan servicios integrales a intermediarios financieros como Bancos, SOFOMES, SOFIPOS, SOCAPS y Fintech en su creación, cumplimiento normativo, tecnología financiera, defensa legal, apalancamiento, crecimiento e innovación. Tiene 25 años de experiencia en el sector financiero. Durante 20 años desempeñó diversos cargos en la Comisión Nacional para la Protección y Defensa de los Usuarios de Servicios Financieros (Condusef) destacando las áreas de supervisión de unidades de atención a usuarios, estadística y de control, normativa de instituciones financieras, vinculación y educación financiera. Cuenta con un Programa de Alta Dirección en el IPADE, maestría en finanzas por la Universidad Autónoma de Nayarit y licenciatura en economía por la Universidad de Guadalajara. Está certificado en materia de Prevención de Lavado de Dinero por la Comisión Nacional Bancaria y de Valores. De 2023 a 2024 fue presidente del Comité Técnico Nacional de Intermediarios Financieros No Bancarios del IMEF. Actualmente es presidente del Consejo Técnico Nacional del IMEF.

— Sofia Gamboa

Es socia de SBM Agencia Estructuración Financiera, SIV Consultoría y Vantech. Cofundadora de Puente Negocios. Presidenta del Comité Técnico Nacional de Transformación y Economía Digital del IMEF. Imparte cátedra en el MBA y en la Escuela de Negocios del Sistema Tecnológico de Monterrey, así como en la Asociación Mexicana de Inversionistas. Es columnista en medios como El Financiero (Factor Fintec), Mundo Ejecutivo, IMEF News, Pulso Pyme.

— Eduardo Rodríguez

Es CEO y fundador de FlatStone Capital Markets LLC (FKM). Es autor de diversas publicaciones, banquero de inversión retirado y consultor en materia del sector energético global y tecnologías Web 3.0. Profesor asociado del EGADE Business School del Tecnológico de Monterrey y la facultad de ingeniería del Tecnológico de Monterrey.

— Benjamín Villanueva Rivera

Cuenta con más de 27 años de experiencia en finanzas, gobierno corporativo, planeación estratégica y auditoría en las industrias de manufactura, servicios y comercial. Es conferencista en temas empresariales como estrategia empresarial, perspectivas económicas, liderazgo y trabajo en equipo, así como finanzas personales. Es consejero independiente en diversos comités de finanzas y auditoría. Actualmente es presidente del Consejo Editorial de la revista IMEF News y presidente del Comité de Planeación y Finanzas del Colegio de Contadores públicos de Guadalajara. Es licenciado en Contaduría Pública por la Universidad de Guadalajara y maestro en Administración de Negocios por la misma institución. Cursó los programas de Alta Dirección de Empresas y de Innovación Digital, ambos en el IPADE, y de Business Strategy Management Program, en Harvard Business School. Ha sido profesor y ponente en el Instituto Mexicano de Ejecutivos de Finanzas, Colegio de Contadores Públicos de Guadalajara, Instituto Mexicano de Mejores Prácticas Corporativas, Universidad Panamericana Campus Guadalajara, entre otras instituciones.

— Noemí Cortés Llamas

Consejera Profesional Independiente de empresas públicas y privadas en México y otros países. Tiene 33 años de experiencia en negocios, gobierno corporativo y auditoría financiera. Cuenta con una formación en programas de Alta Dirección de Empresas, Presidentes de Consejo de Administración y Sostenibilidad. Está Certificada en contaduría, gobierno corporativo, negociación, empresa familiar, transformación organizacional, auditoría, finanzas corporativas y bursátiles. participa en diversas instituciones profesionales como el IMEF como presidenta del Comité de Sostenibilidad y expresidenta del Comité Técnico Nacional de Gobierno Corporativo y Jurídico Financiero; la Cámara Británica de Comercio en México como expresidenta; es asociada en el Colegio de Contadores Públicos de México (CCPM) donde es vicepresidenta de la Comisión de Enlace Empresarial de Auditoría Interna; forma parte del Colegio Nacional de Consejeros Profesionales Independientes en Empresas (CNCPIE) donde es presidenta del Comité Técnico Nacional de Auditoría y Actividades de Vigilancia; en el Consejo Coordinador Empresarial (CCE) es consejera técnica de la Comisión de Gobierno Corporativo; es miembro del World Compliance Association (WCA) y del Women Corporate Directors (WCD). También es mentora en Endeavor México y en 50/50 Women on Boards, además de consejera del Grupo de Ciencias de la Vida.

— Roberto Arechederra

Es experto en estrategia y finanzas corporativas. Combina su rol de banquero de inversión y asesor con una pasión por el análisis económico y la docencia. Cuenta con experiencia en el sector público, donde de 2021 a 2024 se desempeñó como secretario de Desarrollo Económico del Gobierno de Jalisco. Fue presidente del IMEF Grupo Guadalajara. Es Fundador de Aldea Financiera, una plataforma para la mejora personal y financiera y desde hace 20 años es analista económico y comentarista en medios de comunicación. Actualmente es profesor en la Universidad Panamericana y fellow en la Universidad de California en San Diego, así como socio director y presidente del Consejo de Bursar (Banca de Inversión y Consultoría Estratégica) y ángel inversionista. Es autor del libro *¡Puedo Llegar! Tú camino a la libertad financiera comienza con el primer paso.*



CAPÍTULO 3

EDUCACIÓN FINANCIERA CON UNA VISIÓN INCLUYENTE



INTRODUCCIÓN

Transitar hacia unas finanzas incluyentes requiere atender a grupos marginados, es decir, garantizar que todas las personas, incluyendo a quienes enfrentan desventajas económicas, sociales o de ubicación, tengan acceso a servicios financieros asequibles y útiles como ahorro, crédito, pagos y seguros de manera responsable y sostenible ya que, a menudo, carecen de acceso debido a barreras como la falta de infraestructura, documentación, alfabetización financiera y normas culturales.

En el primer semestre de 2025, el Gobierno Federal que encabeza la presidenta Claudia Sheinbaum Pardo inició los trabajos para diseñar la Estrategia Nacional de Educación Financiera 2025–2030 y la Política Nacional de Inclusión Financiera 2025–2030. De acuerdo con lo establecido en su primer informe de gobierno, el objetivo principal es fomentar una mayor inclusión financiera entre los beneficiarios de programas sociales y promover la salud financiera en la población general, lo que se hará de acuerdo con dos principios fundamentales: promover el uso informado y responsable de productos y servicios financieros e incorporar la perspectiva de género y la diversidad de forma transversal.

El plan busca —con un enfoque inclusivo, interseccional y culturalmente pertinente— cerrar las brechas estructurales para que mujeres y otros grupos históricamente excluidos accedan equitativamente al sistema financiero por los beneficios que la inclusión financiera reporta: reducción de la pobreza y la desigualdad, debido a que al darles herramientas para administrar sus finanzas e invertir se les permite mejorar su calidad de vida; empoderamiento y oportunidades, por la posibilidad de gestionar mejor sus recursos, invertir en actividades productivas y acceder a nuevas oportunidades; así como mayor resiliencia, por ejemplo, la adquisición de seguros ayuda a protegerse de eventos inesperados que podrían devastar su sustento.

No obstante los beneficios, existen desafíos que se deben atender, como eliminar las barreras geográficas y de infraestructura que dificultan el uso de servicios financieros; la falta de documentación que impide la apertura de cuentas o el acceso a créditos; la falta de conocimientos sobre cómo manejar el dinero y usar productos financieros; así como las brechas de género y normas sociales, por ejemplo, en algunas culturas y grupos sociales las

mujeres enfrentan obstáculos adicionales para controlar sus finanzas debido a normas y roles de género tradicionales.

Los beneficios y los desafíos son el motivo que llevó a reunir a un grupo de expertos para compartir su conocimiento y experiencia para tener unas finanzas incluyentes. Con ese objetivo, Vicente A. García Moreno presenta un estudio en el que documenta la transmisión intergeneracional de educación financiera en México, cuyos resultados apuntan a que es una dimensión transversal del capital humano que amplía la inclusión y la acumulación de activos.

En conjunto, los hallazgos del reporte de García Moreno sugieren un patrón consistente: el destino económico en México parecería estar fuertemente condicionado por el origen social. No obstante, “saber ‘usar’ el sistema económico —aprendido en el hogar y actualizado en la adultez— parecería asociarse más estrechamente con inclusión financiera y acumulación de activos que el simple acceso heredado a productos”.

Lo anterior ratifica la importancia de la educación financiera, de la que Heidi Alaluf y Luis Felipe Llanos señalan que es clave para el desarrollo económico y social por su influencia en la inclusión financiera y el liderazgo. En su contribución Alaluf y Llanos analizan cómo la educación financiera escolarizada impacta en el potencial de liderazgo en niños promoviendo habilidades de autorregulación y toma de decisiones. Plantean la importancia de integrarla en el sistema educativo para fomentar ciudadanos con mayor conciencia financiera y liderazgo, contribuyendo así a la estabilidad económica y social. Lo anterior se puede lograr con la metodología NummusKids y Nummusteens que busca integrar a toda la comunidad educativa en el proceso de enseñanza de las finanzas personales.

De los niños y adolescentes pasamos a los proyectos de educación financiera para personas con discapacidad. Adriana Macías es quien aborda las barreras que dificultan el acceso a los servicios de las instituciones financieras que podrían mejorar la situación económica y la calidad de vida de las personas con discapacidad.

Para Macías es indispensable la educación financiera inclusiva porque no solo transforma la vida de las personas con discapacidad, también genera un impacto

positivo en la sociedad y en la economía en general, debido a que cuando logra la independencia económica este grupo deja de ser visto únicamente como beneficiario de ayuda y se convierte en agente de cambio y crecimiento. Por lo tanto, Macías señala que las empresas y los gobiernos deben reconocer que la inclusión financiera de las personas con discapacidad no es solo una cuestión de equidad, sino una oportunidad para fortalecer la economía.

En sintonía con Macías, Chantal Alejandra Aguilar Arrieta desarrolla el tema de Las habilidades sociales en la inclusión laboral de personas con discapacidad. Parte de que la inclusión laboral de personas con discapacidad no puede concebirse únicamente como una cuestión de acceso físico o ajustes razonables, ya que implica la integración plena dentro de entornos de trabajo diversos, lo cual demanda un desarrollo sólido de habilidades sociales, tanto por parte de las personas con discapacidad como del entorno laboral.

En su contribución Aguilar Arrieta presenta fundamentos teóricos y evidencia reciente del papel esencial que tienen las habilidades sociales en los procesos de inclusión, analizando su impacto en la empleabilidad, en el clima organizacional y en la sostenibilidad de los procesos de inclusión. También emite recomendaciones prácticas para empleadores, instituciones educativas y organizaciones civiles para afrontar uno de los desafíos más relevantes en la construcción de sociedades más equitativas y democráticas.

Para que las empresas y las organizaciones adopten una perspectiva de género para la inclusión financiera, Federico Rubli Kaiser aborda tres dimensiones: proporcionar conocimientos y desarrollar habilidades financieras en las mujeres (educación financiera); fomentar el acceso y el uso de productos financieros y bancarios en la población femenil; así como propiciar que haya más mujeres laborando en instituciones del sector financiero. Además, analiza los principales obstáculos para la inclusión financiera de las mujeres, así como las estrategias para superar esos impedimentos. A partir de casos prácticos presenta algunas acciones para incorporar una perspectiva de género al interior de las empresas y organizaciones del sector financiero, así como hacia su clientela.

01

ENTENDIENDO LA MOVILIDAD SOCIAL Y LA EDUCACIÓN FINANCIERA EN MÉXICO

VICENTE A. GARCÍA MORENO | DIRECTOR DE INVESTIGACIÓN DE XABER

Este estudio documenta la transmisión intergeneracional de educación financiera en México usando la ESRU-EMOVI 2023. A partir de la construcción de índices de educación financiera, inclusión financiera y activos se elaboran matrices origen-destino que revelan una marcada inercia: en educación financiera, 62.2% de quienes nacen en el quintil inferior permanece ahí y solo 4.3% alcanza el quintil más alto; en escolaridad, 52.4% permanece en el cuartil más bajo y 6.6% llega al superior. Más allá del acceso, el “saber usar” el sistema se hereda con fuerza: cuando los padres se ubican en el quintil inferior de educación financiera, uno de cada 10 hijas(os) alcanza la cima de inclusión y uno de cada 10 la cima patrimonial destino; con padres en el quintil superior, casi uno de cada dos llega a la cima de inclusión y dos de cada cinco a la cima de activos económicos. Estas trayectorias muestran brechas de género sistemáticas: las mujeres exhiben mayor permanencia en la base y menor retención en la cima. Finalmente, estimaciones de Mincer y por cuantiles sugieren retornos a la escolaridad de 11–12% por año, asociaciones positivas de la inclusión —de origen y de destino— a lo largo de la distribución del ingreso y un efecto positivo y significativo de la educación financiera internalizada en la adultez (destino). Los resultados son asociativos, no causales, pero apuntan a la educación financiera como una dimensión transversal del capital humano que amplía la inclusión y la acumulación de activos.

I INTRODUCCIÓN

La economía mexicana exhibe un marco macroeconómico sólido —una población en edad laboral que supera los 70.1 millones y un crecimiento económico promedio anual de 2.1%¹—, pero ese desempeño no se traduce en el ritmo ni en la calidad de crecimiento que el país requiere. Por ejemplo, la estabilidad macro es condición necesaria, pero no suficiente: el crecimiento económico reciente no ha sido “democrático” porque sus beneficios no alcanzan de forma amplia a la población ni a todas las regiones².

Aun con la reducción reciente de la pobreza —29.6% en 2024 según la medición oficial³— y con el impulso a los ingresos proveniente, entre otros factores, de los aumentos del salario mínimo y de transferencias

públicas, persiste una economía segmentada: más de la mitad de la población ocupada continúa en la informalidad (54.4%)⁴ con productividad rezagada y limitado acceso a protección social y oportunidades de movilidad social⁵. El desafío, por tanto, no es solo crecer, sino crecer mejor y con inclusión, cerrando las brechas que hoy restringen el bienestar.

Este contraste sugiere que la cifra de crecimiento, por sí sola, difícilmente captura el progreso en bienestar y movilidad. De ahí la pregunta de este análisis: ¿qué agencia real tendrían los mexicanos para definir su destino económico en un sistema donde el origen pesa tanto? Una hipótesis plausible es que ese margen variaría según si la educación financiera y la inclusión en el sistema formal operan como puente o como barrera de movilidad. En un contexto de baja movilidad

1 World Bank. (Junio de 2025). *Global Economic Prospects*. World Bank. doi: 10.1596/978-1-4648-2193-6. License: Creative Commons Attribution CC BY 3.0 IGO. Washington, DC.

2 SHCP. (30 de agosto de 2013). *Programa para Democratizar la Productividad 2013–2018*. Diario Oficial de la Federación. Secretaría de Hacienda y Crédito Público. Sexta Sección.

3 INEGI. (Agosto de 2025). *Pobreza multidimensional (PM) 2024: Nota técnica*. Instituto Nacional de Estadística y Geografía. https://www.inegi.org.mx/contenidos/saladeprensa/boletines/2025/pm/pm2025_RR_08.pdf

4 INEGI. (27 de marzo de 2024). *Indicadores de ocupación y empleo: Cifras oportunas a febrero de 2024 (Comunicado de prensa Núm. 206/24)*. Instituto Nacional de Estadística y Geografía. https://www.inegi.org.mx/contenidos/saladeprensa/boletines/2024/IOE/IOE2024_03.pdf

5 Los incrementos al salario mínimo han sido una palanca estructural para recuperar el salario base y contribuyeron a disminuir la pobreza, pero su margen futuro es acotado si no se acompaña de políticas que eleven la productividad (inversión, competencia, capital humano e innovación), amplíen la seguridad social y faciliten la formalización.



en México —donde 55 de cada 100 nacidos en el 20% inferior no lo superan y sólo 3 de cada 100 alcanzan el 20% superior—, esa capacidad de agencia podría estar limitada desde el origen ⁶.

Para millones de personas en situación de pobreza o con escolaridad limitada, la agencia no se manifestaría en participación sofisticada, sino en decisiones prácticas de “microresistencia económica”: asignar recursos escasos, decidir cuándo endeudarse y dónde ahorrar para mitigar la vulnerabilidad. Esa agencia, sin embargo, está limitada por la falta de “herramientas”: este análisis sugiere que la nula educación financiera alcanza a 17% de la población de 25–64 años y a 14.5% de la de 25–35; a su vez, con base en el informe de movilidad social e inclusión financiera 2025 del Centro de Estudios Espinosa Yglesias (CEEY), cerca de la mitad de la población carece de productos financieros (51 %), y el análisis del estudio apunta a que 28% de 25–64 años y 24% de 25–35 años no participan en absoluto en el sistema financiero, ni siquiera de forma informal⁷. Bajo esta hipótesis, educación financiera —como una dimensión del capital humano— e inclusión formal podrían operar como instrumentos habilitadores de la agencia.

Este reporte, basado en los hallazgos de la Encuesta ESRU de Movilidad Social en México 2023 (ESRU-EMOVI 2023)⁸, explora cómo la educación financiera de los padres moldea el destino de sus hijas(os), y cómo la educación financiera de estos últimos (hogar actual) se asocia con los mecanismos de reproducción de la desigualdad. Se analizará primero el marco teórico entorno a la educación financiera, para después diseccionar cómo se hereda la ventaja a través de la educación formal y, con mayor intensidad, a través de la educación financiera. Finalmente, se examinará cómo estas dinámicas se ven agravadas por una persistente brecha de género, para concluir con una serie de recomendaciones. Si bien este estudio no pretende establecer implicaciones causales, el análisis sugiere resultados relevantes que podrían guiar futuras líneas de investigación.

II LA EDUCACIÓN FINANCIERA: ¿QUÉ ES Y QUÉ SABEMOS AL RESPECTO?

La Educación Financiera (EF) se define como un constructo pedagógico multidimensional que equipa a los individuos para comprender y participar activamente en los subsistemas económicos formales e informales que configuran su realidad. Su objetivo es desarrollar capacidades y habilidades prácticas, técnicas, críticas y adaptativas para tomar decisiones informadas a lo largo del ciclo de vida y, desde una participación básica hasta una plena participación en la economía y el sector financiero.

La EF debería estar diseñada para desentrañar la complejidad inherente a las economías mixtas, donde la interacción entre mercados y gobiernos —ambos sistemas imperfectos e interdependientes— define las oportunidades y restricciones de los individuos (Dixit, 1996). Desde un marco teórico basado en los postulados sobre capacidades y libertades reales ⁹ y enriquecido por formalizaciones posteriores ¹⁰, la EF trasciende la mera transmisión de conocimientos para abordar las dinámicas estructurales, falta de oportunidades y el mismo acceso a la educación financiera que limitan las oportunidades.

En consecuencia, en este análisis, la educación financiera se concibe como una dimensión específica del capital humano que se puede presentar por niveles de especialización: existe un núcleo básico universal que toda persona debería adquirir para participar plenamente en la economía y en el sistema financiero para mejorar su bienestar; y existen competencias avanzadas que fortalecen la especialización. Este enfoque no equipara educación financiera con divulgación suelta ni con cursos ad hoc; exige trayectorias formativas con estructura pedagógica y curricular —en la educación formal y a lo largo de la vida— con objetivos, contenidos y evaluación coherentes.

⁶ Monroy, F. et al. (2025). *Informe de movilidad social en México 2025: la persistencia de la desigualdad de oportunidades*. Centro de Estudios Espinosa Yglesias.

⁷ Martínez, A., Vélez, R. (2025). *Informe de movilidad social en México 2025: la ruta hacia la inclusión financiera*. Centro de Estudios Espinosa Yglesias.

⁸ CEEY. (2018). *Encuesta ESRU-Emovi 2023*. Centro de Estudios Espinosa Yglesias. <https://ceey.org.mx/encuesta-esru-emovi-2023/>

⁹ Sen, A. (1980). *Equality of What?*. In S. M. McMurrin (Ed.), *The Tanner Lectures on Human Values*. Vol. 1, pp. 195–220. Cambridge University Press.

¹⁰ Basu, K., López, L. (2011). *Functionings and Capabilities*. En *Handbook of Social Choice and Welfare*, vol. 2, pp. 153–187. Elsevier. doi:10.1016/S0169-7218(10)00016-X

Sin embargo, la eficacia de la EF es objeto de un intenso debate¹¹. Una influyente corriente crítica sugiere que su propósito no es tanto empoderar al individuo, sino desviar la responsabilidad de las fallas sistémicas del mercado —como la complejidad de los productos o las prácticas predatorias— hacia una supuesta falta de conocimiento del consumidor.¹² Desde esta perspectiva, el problema se enmarca como un fracaso individual en lugar de uno sistémico, atenuando las demandas por una regulación más estricta.

Otros autores sugieren incluso una causalidad inversa, donde las desigualdades estructurales preexistentes determinan tanto el comportamiento como el nivel de conocimiento financiero, haciendo de la falta de conocimientos un síntoma de la pobreza, no su causa.¹³ La evidencia empírica global sugiere un panorama mixto. Mientras algunos estudios encuentran correlaciones positivas entre la alfabetización financiera de un país y su desarrollo¹⁴, meta-análisis más amplios concluyen que, aunque las intervenciones de EF tienen efectos positivos, su magnitud es modesta.¹⁵

Profundizando en las causas de este impacto limitado, la investigación conductual y experimental ofrece claves importantes. El estudio de Drexler et al. (2014)¹⁶ con microempresarios mostró que las “reglas prácticas” simples son más efectivas que la contabilidad tradicional, sugiriendo que la complejidad de la enseñanza es una barrera. De igual forma, Carpena et al. (2011)¹⁷ encontraron que la capacitación mejora la conciencia

financiera básica, pero no las habilidades numéricas complejas, las cuales son una barrera cognitiva fundamental. Esta idea es reforzada por Gerardi, Goette, & Meier (2010)¹⁸, quienes hallaron una fuerte correlación entre bajas habilidades numéricas y la morosidad en hipotecas subprime. Además, la baja popularidad de los programas voluntarios de EF, como documentaron Bruhn et al. (2013)¹⁹, no se debe a la irracionalidad, sino a una evaluación racional de los individuos que perciben que los beneficios del curso no superan los costos, como el tiempo invertido. Cannistrà et al. (2024)²⁰, a través de un RCT en cuatro países europeos, encontraron que un curso gamificado (“Financial Escape Room”) tuvo un impacto significativo y positivo en la alfabetización financiera de los adolescentes.

En conclusión, la literatura revela una paradoja: mientras existe un consenso teórico sobre la importancia de la EF, la evidencia causal sobre la efectividad de las intervenciones es limitada y sus efectos, modestos. El campo enfrenta un desafío metodológico fundamental para establecer causalidad, con una predominancia de estudios descriptivos. La evidencia sugiere que la EF no es una panacea, sino un componente necesario dentro de una estrategia más amplia. Para que sea efectiva, debe ser complementada con políticas que aborden las barreras estructurales y conductuales, tales como la simplificación de productos financieros, el uso de la arquitectura de decisiones (nudges) y el apoyo al consumidor en momentos clave²¹.

1. Educación Financiera en México

El contexto mexicano ahonda las tendencias globales, caracterizándose por una profunda fragmentación del ecosistema de EF y una fuerte dependencia de estudios descriptivos basados en encuestas como la Encuesta Nacional de Inclusión Financiera (ENIF). Diversos trabajos pintan un cuadro consistente de bajos niveles de alfabetización, con profundas brechas por género, ingreso y región.²² La ENIF también ha permitido analizar grupos específicos. Hernández-Mejía et al. (2021) y Murillo Félix et al. (2021)²³ asocian una mayor EF con un mejor manejo de tarjetas de crédito. García Martínez et al. (2023)²⁴ encontraron que los empleadores tienen un nivel de EF superior al promedio nacional, pero aún bajo.

Por otro lado, estudios sobre remesas muestran resultados mixtos: Cuezuecha Mendoza (2023)²⁵ encuentra que las remesas elevan el promedio de alfabetismo financiero y de sus tres componentes (conocimiento, comportamiento y actitudes), mientras que Ríos Obregón y Vázquez Delgado (2022)²⁶ señalan que los receptores de remesas siguen enfrentando barreras de inclusión. Existen estudios de caso a nivel local²⁷ que documentaron la asociación positiva de cajas de ahorro en comunidades rurales de Oaxaca y Guerrero. Específicamente, el programa “Chispitas” en Oaxaca²⁸ mostró que podría ser una herramienta efectiva para fomentar el ahorro en niños, destacando

11 Willis, L. (2011). *The Financial Education Fallacy*. *American Economic Review: Papers and Proceedings*, 101(3), 429–434.

12 Idem

13 Dunn, B. (2023). *For financial illiteracy*. *The Economic and Labour Relations Review*, 34, 299–313.

14 Jappelli, T. (2010). *Economic literacy: An international comparison*. *Economic Journal*, 120(548). <https://doi.org/10.1111/j.1468-0297.2010.02397.x>

15 Kaiser, T. et al. (2020). *Financial Education Affects Financial Knowledge and Downstream Behaviors*. NBER Working Paper No. 27057. National Bureau of Economic Research.

16 Drexler, A. et al. (2014). *Keeping It Simple: Financial Literacy and Rules of Thumb*. *American Economic Journal: Applied Economics*, 6(2), 1–31. <https://doi.org/10.1257/app.6.2.1>

17 Carpena, F. et al. (2011). *Unpacking the Causal Chain of Financial Literacy*. Policy Research Working Paper No. 5798, The World Bank.

18 Gerardi, K. et al. (2010). *Financial Literacy and Subprime Mortgage Delinquency: Evidence from a Survey Matched to Administrative Data*. Federal Reserve Bank of Atlanta Working Paper 2010–10.

19 Bruhn, M. et al. (2013). *The minimal impact of a large-scale financial education program in Mexico City*. *Journal of Development Economics*, 108, 184–189. <https://doi.org/10.1016/j.jdevco.2014.02.009>

20 Cannistrà, A. et al. (2024). *The impact of an online game-based financial education course: Multi-country experimental evidence*. *International Journal of Educational Development*, 95, 102813. <https://doi.org/10.1016/j.ijeducdev.2024.102813>.

21 Carlin, B., Robinson, D. (2012). *Financial Education and Timely Decision Support: Lessons from Junior Achievement*. *American Economic Review: Papers & Proceedings*, 102(3), 305–308. <https://doi.org/10.1257/aer.102.3.305​>

22 Raccanello, K., Herrera, E. (2014). *Educación e inclusión financiera*. *Revista Latinoamericana de Estudios Educativos*. México. XLIV(2), 119–141. Redalyc.

23 Murillo, C. et al. (2021). *Nivel de educación financiera como influencia en la toma de decisiones de endeudamiento en el uso de tarjetas de crédito en Navojoa, Sonora*. *Revista de Investigación Académica Sin Frontera: División de Ciencias Económicas y Sociales*, 36. <https://doi.org/10.46589/rdias.vi36.400>

24 García, J. et al. (2023). *Determinantes de la alfabetización financiera de los empleadores en México*. *Revista Mexicana de Economía y Finanzas*, 19(1), 1–19. <https://doi.org/10.21919/remef.v19i1.933>

25 Cuezuecha, A. (2023). *The effect of remittances on financial literacy in Mexico*. *Revista Mexicana de Economía y Finanzas*, 19(1), 1–22. <https://doi.org/10.21919/remef.v19i1.877>

26 Ríos, M., Vázquez, B. (2022). *Inclusión financiera de los receptores de remesas en México*. *Revista Mexicana de Economía y Finanzas*, 17(3), 1–24. <https://doi.org/10.21919/remef.v17i3.712>

27 Martínez, A., Vélez, R. (2025). *Informe de movilidad social en México 2025: la ruta hacia la inclusión financiera*. Centro de Estudios Espinosa Yglesias.

28 Arcos, G. et al. (2016). *Ahorro infantil, un acercamiento a la inclusión financiera*. Chispitas de la Fundación Ayú, Oaxaca, México. Agricultura,

el rol crucial de las madres en la transmisión de hábitos. La evidencia en jóvenes es particularmente reveladora: estudios con estudiantes de preparatoria en el Valle de México²⁹ y Celaya³⁰ muestran un conocimiento deficiente de conceptos clave.

El estudio experimental de Bruhn et al. (2014)³¹ en la Ciudad de México es emblemático: un taller intensivo logró aumentar el conocimiento financiero en aproximadamente 9 puntos porcentuales, pero el impacto en el ahorro fue temporal y nulo en el comportamiento de endeudamiento. Esto se alinea con hallazgos sobre el uso de tarjetas de crédito, donde el bajo conocimiento se asocia con un mayor endeudamiento³².

III LA LOTERÍA DEL NACIMIENTO: CÓMO EL ORIGEN FAMILIAR MOLDEA LAS OPORTUNIDADES

El punto de partida para comprender los desafíos del desarrollo en México es reconocer una realidad incómoda: el lugar de nacimiento podría ser un predictor poderoso del destino económico y social de una persona. Los datos del CEEY son contundentes y sugieren un cuadro de inmovilidad estructural. La evidencia muestra que 55 de cada 100 personas que nacen en el grupo con menos recursos económicos no logran superar esa condición durante su vida adulta³³. Este fenómeno, conocido como “piso pegajoso”, describe la persistencia intergeneracional de la pobreza, donde las desventajas iniciales se reproducen y limitan severamente las posibilidades de ascenso social.

Esta inercia económica se refleja y refuerza en el ámbito educativo. El acceso a una educación de calidad, el principal vehículo de movilidad social en la teoría, en la práctica también parece estar condicionado por el origen. Según Monroy-Gómez-Franco y Vélez Grajales (2025)³⁴, solo 9 de cada 100 personas cuyos padres estudiaron hasta primaria o menos accedieron a la educación universitaria. Estas estadísticas no son hechos aislados, podrían describir las dos caras de un mismo ciclo vicioso: un origen económico

bajo limita el acceso a oportunidades educativas de calidad; esta falta de capital humano, a su vez, podría condenar a la siguiente generación a empleos de baja remuneración, perpetuando así la desventaja económica.

La transmisión de la desventaja no parece limitarse al capital económico y educativo. Podría extenderse de manera crucial al mundo financiero. Los hallazgos de la ESRU-EMOVI 2023 indican que el acceso de los padres al sistema financiero formal actúa como un potente motor de movilidad para sus hijas(os). Aquellas personas cuyos padres tuvieron acceso a productos financieros formales tienen 3.25 veces más posibilidades de alcanzar el nivel de recursos económicos más alto en su vida adulta³⁵.

1. Construcción de índices de educación e inclusión financiera

El análisis de la encuesta ESRU-EMOVI 2023 permitió crear dos indicadores clave que miden las capacidades y acceso financiero: el índice de educación financiera y el índice de inclusión financiera. Cada índice se construyó a partir de clasificar las respuestas del cuestionario en diferentes niveles, lo que permite una comprensión matizada de la situación financiera de una persona, tanto en su hogar de origen como en el actual. Para construir estos índices, se utilizó la técnica estadística de Análisis de Componentes Principales (PCA). Este método permite combinar las respuestas de varias preguntas relacionadas en un único puntaje o índice. El resultado es una calificación estandarizada para cada persona, que resume su nivel de educación e inclusión financiera.

2. Índice de Educación Financiera

Este índice se enfoca en el conocimiento y los hábitos que tiene una persona para manejar su dinero. No se trata solo de saber de finanzas, sino de aplicar ese conocimiento en la vida diaria. Para medirlo, cada práctica financiera reportada en la encuesta fue clasificada en una escala que va desde un conocimiento nulo hasta uno alto. Un nivel nulo describe

Sociedad y Desarrollo, 13(3), 473–492. Redalyc.

29 Arceo, E., Villagómez, A. (2017). *Financial literacy among Mexican high school teenagers*. International Review of Economics Education, 24, 1–17. <https://doi.org/10.1016/j.iree.2016.10.001>

30 Merino, E. (2023). Factores que influyen en la educación financiera de los jóvenes de Celaya, Guanajuato, México. Revista Mexicana de Economía y Finanzas, Nueva Época, 18(3), 1–21.

31 Bruhn, M. et al. (2014). *The minimal impact of a large-scale financial education program in Mexico City*. Journal of Development Economics, 108, 184–189. <https://doi.org/10.1016/j.jdeveco.2014.02.009>

32 Murillo, C. et al. (2021). *Nivel de educación financiera como influencia en la toma de decisiones de endeudamiento en el uso de tarjetas de crédito en Navojoa, Sonora*. Revista de Investigación Académica Sin Frontera: División de Ciencias Económicas y Sociales, 36. <https://doi.org/10.46589/rdiasf.vi36.400>

33 Monroy, F. et al. (2025). *Informe de movilidad social en México 2025: la persistencia de la desigualdad de oportunidades*. Centro de Estudios Espinosa Yglesias.

34 Monroy, F. et al. (2025). *Informe de movilidad social en México 2025: la persistencia de la desigualdad de oportunidades*. Centro de Estudios Espinosa Yglesias.

35 Martínez, A., Vélez, R. (2025). *Informe de movilidad social en México 2025: la ruta hacia la inclusión financiera*. Centro de Estudios Espinosa Yglesias.

a una persona que no demuestra tener prácticas de planificación o ahorro. Un nivel bajo podría representar a alguien que realiza acciones muy básicas, como guardar dinero en efectivo en casa, pero sin un método o plan estructurado.

Con un conocimiento medio, la persona ya aplica conceptos más definidos, como llevar un registro de sus gastos e ingresos o haber recibido instrucción de sus padres sobre cómo administrar el dinero. Finalmente, un nivel alto refleja a alguien que no solo ahorra, sino que planifica activamente, se fija metas financieras y utiliza herramientas para controlar su dinero, demostrando un dominio consciente de sus finanzas personales.

Para analizar cómo se transmiten estas capacidades, el índice se construye a partir de preguntas que evalúan tanto el entorno de la infancia como la situación actual. Para entender la formación financiera durante la niñez, se consideran las prácticas de ahorro que tenía la familia, como el uso de bancos, tandas o alcancías, y si los padres guardaban dinero en efectivo en casa. A esto se suma si la persona participó en algún programa de ahorro escolar o infantil. El índice también incorpora las enseñanzas directas de los padres, indagando si ellos llevaban un presupuesto, le daban dinero para sus gastos, hablaban sobre temas financieros y le enseñaron a administrarlo.

Finalmente, se mide la herencia de estos hábitos preguntando si la persona gestiona sus cuentas, usa los mismos servicios o ahorra de la misma forma en que lo hacían sus padres. Para evaluar las capacidades actuales, el índice incluye si la persona suele tener ahorros, desde qué edad comenzó a hacerlo, y qué métodos ha utilizado recientemente, como ahorrar en casa o depositar en un banco. Adicionalmente, se consideran las prácticas de administración personal, como la elaboración de presupuestos o el uso de aplicaciones para controlar gastos (para mayor referencia ver anexo).

3. Índice de Inclusión Financiera

Este índice mide el acceso y uso de productos del sistema financiero, diferenciando claramente entre herramientas formales e informales. El nivel de inclusión de una persona se clasificó como nulo, informal o formal, dependiendo del tipo de servicio al que recurre. La inclusión nula significa que la persona no utiliza ningún tipo de servicio o producto para manejar su dinero, ni siquiera los más básicos. La inclusión informal es clave, pues describe a quienes sí ahorran o piden préstamos, pero a través de canales no regulados. Esto incluye prácticas muy comunes como participar en tandas o clubes de ahorro, guardar dinero en casa, pedir prestado a familiares o amigos o recurrir a prestamistas.

Aunque son una forma de acceso financiero, estas opciones operan fuera de la regulación financiera por ende tiene un riesgo implícito. Por último, la inclusión formal representa el uso de productos y servicios ofrecidos por instituciones reguladas. Esto abarca desde tener una cuenta de ahorro en un banco, una caja cooperativa, poseer un seguro, o utilizar una AFORE para el retiro. Este nivel es el que tradicionalmente se entiende como estar “bancarizado” y plenamente integrado al sistema financiero.

Al igual que el de educación, se divide en dos momentos para analizar la trayectoria de una persona dentro del sistema. Para evaluar la exposición al sistema financiero durante la infancia, el índice pregunta por el tipo de instrumento de ahorro que usaba la familia, distinguiendo entre opciones formales como bancos y las informales como tandas. También se considera si los padres

contaban con algún tipo de seguro (de auto, vida o gastos médicos) y si solían acudir a sucursales bancarias.

Este componente se complementa con una pregunta del cuestionario básico que confirma si algún miembro del hogar de origen poseía productos financieros. Para medir la inclusión actual, el índice utiliza preguntas sobre los mecanismos de ahorro que la persona usa hoy, clasificándolos en formales (cuentas bancarias, Afore) o informales (tandas). Asimismo, se investigan las fuentes de información que influyen en sus decisiones, como recomendaciones de familiares, información de ejecutivos o páginas como la de Condusef. Por último, se incluye una variable del cuestionario básico que confirma la tenencia actual de productos financieros por parte de la persona entrevistada (para mayor referencia ver Anexo).

4. El primer eslabón de la herencia: la movilidad educativa y sus retornos desiguales

La educación formal es a menudo presentada como el gran equalizador de oportunidades. Sin embargo, los datos de la ESRU-EMOVI 2023 sugieren que en México el sistema educativo podría funcionar en gran medida como un mecanismo de reproducción de la desigualdad intergeneracional. El análisis de la movilidad educativa, que compara el nivel de escolaridad de los padres con el de sus hijas(os) usando cuartiles, indica una fortísima herencia en los extremos de la distribución³⁶.

La Matriz 1 sugiere una marcada persistencia intergeneracional en los extremos de la distribución educativa. En la base, alrededor de 52.4% de quienes parten del cuartil 1 permanece ahí y apenas 6.6% llega al cuartil 4, lo que apuntaría a escasa movilidad ascendente desde el origen más bajo. En la cima, cerca de 53.1% de quienes provienen del cuartil 4 se mantiene arriba, lo que indicaría baja movilidad descendente. En conjunto, estos patrones serían consistentes con la idea de que el origen familiar condiciona fuertemente el destino educativo.

Ahora bien, un matiz relevante podría ser que el “valor” de un mismo nivel educativo varía según el origen social. De acuerdo con la Matriz A1 del Anexo, muestra que una persona de origen socioeconómico alto que solo alcanza el nivel educativo más bajo obtiene un retorno económico de 21.1% lo cual duplica al de una persona que siempre ha pertenecido a ese estrato, una diferencia que se explica solo en parte por tener, en promedio, más años de escolaridad (de 6.02 a 4.44 años según la Matriz A2 del Anexo).

Un indicio aún más claro de heterogeneidad de retornos condicionada por el origen aparece en la cima: la Matriz A2 del Anexo muestra que quienes ascienden desde la base hasta el cuartil superior tienen años de estudio muy similares a los nacidos y mantenidos en ese nivel (15.8 vs. 16.3 años, respectivamente) pero sus retornos estimados serían menores (12.2% vs. 17.2%). Esto podría interpretarse como una “penalidad de origen” en el mercado laboral —compatible con diferencias en campos de estudio, calidad de escuelas, acceso a redes, selección de empleadores o discriminación estadística— y, por tanto, con la hipótesis de que el sistema no sólo reproduce desigualdades educativas, sino que también podría amplificarlas en la valoración económica del logro educativo (Matriz A1 del Anexo).

5. El capital invisible: la transmisión intergeneracional de la educación financiera

Si la educación formal funciona como un mecanismo visible de

36 Dada la forma de las distribuciones de escolaridad del entrevistado y de sus padres (Gráficas A1 y A2)—multimodales, con “bunching” en umbrales del sistema (6, 9 y 12 años) y colas asimétricas—se opta por trabajar con cuartiles de años de estudio. Esta discretización preserva el orden, equilibra el tamaño de las celdas por origen y destino, y es más robusta al redondeo y a valores extremos que usar años lineales o categorías de credenciales que introducirían cortes arbitrarios y celdas muy desbalanceadas.

Matriz 1. Movilidad educativa por cuartil de origen y destino.
Escolaridad hijas(os) (destino)

Escolaridad padres (origen)	Cuartil 1	Cuartil 2	Cuartil 3	Cuartil 4
Cuartil 1	52.4	28.4	12.6	6.6
Cuartil 2	28.7	34.8	24.8	11.6
Cuartil 3	12.2	29.2	37	21.6
Cuartil 4	5.1	11.8	30	53.1

Nota: La probabilidad de transición es la frecuencia con la que una persona pasa de la situación A a la situación B, en esta matriz se presentan de forma ordenada como una proporción de todas las personas que iniciaron en la situación A (origen) y terminan en B (destino). Observaciones: 16,594.

herencia, otra forma de capital humano —menos observable pero potencialmente decisiva— sería la educación financiera. En un sistema económico cada vez más complejo, digital y volátil, la EF operaría como una herramienta de vida: ayudan a traducir ingresos en bienestar intertemporal, planear y priorizar, evaluar retornos educativos y laborales, gestionar riesgos (ahorro, crédito, seguros) y decidir con información frente a productos sofisticados y asimetrías de información. En este sentido, la educación financiera puede entenderse como una especialización básica del capital humano que se aprende y transmite en el hogar y que ampliaría el margen de agencia para “jugar” con conocimiento de las reglas.

Para aproximarla, se emplea un Índice de Educación Financiera construido con la ESRU-EMOVI 2023. Este índice no capta “teoría”, sino prácticas y hábitos observables en el hogar (ahorro, planeación del gasto, enseñanza del manejo del dinero) y los pone en paralelo con los comportamientos actuales de los hijas(os).

La Matriz 2 sugiere una inercia intergeneracional muy marcada, especialmente en la base: 62.2% de quienes nacen en el quintil 1 permanecen ahí y sólo 4.3% alcanza el quintil 5. En el extremo opuesto, el 46.3% de quienes provienen de hogares con mayor conocimiento financiero conserva esa posición de ventaja, evidenciando un anclaje en la cima que limita la movilidad descendente.

La razón por la cual la falta de educación financiera podría ser tan persistente puede residir en su naturaleza. A diferencia de la educación formal, que es un bien público, la educación financiera práctica es un bien casi enteramente privado, transmitido de manera informal y muy pocas veces formalmente. Esto significa que la gran mayoría de individuos que parten desde la base no solo inician con un déficit de conocimiento, sino que podrían carecer de una vía institucional clara para adquirirlo.

Matriz 2. Movilidad del índice de educación financiera por quintil de origen y destino.
Índice de educación financiera hijas(os) (destino)

Índice de educación financiera padres (origen)	Quintil 1	Quintil 2	Quintil 3	Quintil 4	Quintil 5
Quintil 1	62.2	16.4	8.1	8.9	4.3
Quintil 2	41.1	13.7	15.4	17.2	12.6
Quintil 3	32.8	12.5	19.4	20.8	14.5
Quintil 4	18.3	14.8	18.5	24.4	24
Quintil 5	6.3	10.4	12.6	24.5	46.3

Nota: El índice refleja el nivel de educación financiera observado en los hogares de origen y practicado en los hogares actuales, a partir de variables comparables sobre prácticas de ahorro, uso de servicios financieros y transmisión intergeneracional del conocimiento. La clasificación en quintiles permite identificar patrones de continuidad o cambio entre generaciones en la exposición y apropiación de conductas financieras. Observaciones: 5,913.

En comparación con la educación formal, la persistencia en la base parece mayor en educación financiera (62.2%) que en escolaridad (52.4%), y la probabilidad de saltar del extremo inferior al superior luce menor en lo financiero (4.3% vs. 6.6%). En la cima ocurre lo contrario: la persistencia es algo menor en lo financiero (46.3%) que en escolaridad (53.1%). En términos de movilidad, esto sugeriría que el “capital invisible” sería más difícil de acumular para quienes parten abajo que los años de estudio, mientras que en la parte alta la ventaja educativa formal se conserva algo más que la financiera. Estas diferencias podrían ser consistentes con la idea de que los hábitos y redes financieras se aprenden y ejercen de manera cotidiana y relacional, y por ello son más costosos de “igualar” para quienes inician con menos exposición.

A diferencia de la escolaridad —un bien con amplia provisión pública y certificaciones estandarizadas—, la educación financiera práctica se adquiere sobre todo en espacios privados (hogar, pares, trabajo) y de forma informal. Esto implicaría que quienes parten desde la base no sólo inician con menor acervo de hábitos, sino también con menos canales institucionales para aprender la educación financiera y formalizarla.

IV DE LA TEORÍA A LA PRÁCTICA: EL IMPACTO DE LA EDUCACIÓN FINANCIERA EN LA INCLUSIÓN Y LA RIQUEZA

La transmisión intergeneracional de educación financiera podría tener efectos concretos sobre el bienestar económico, operando primero a través de la participación en el sistema financiero formal (medida con el Índice de Inclusión Financiera). En la población de 25–64 años, la proporción con educación financiera nula se estima en 17%, y entre 25–35 años en 14.5%. A su vez, Martínez Gutiérrez y Vélez Grajales (2025) reportan que la nula inclusión financiera

Matriz 3. Índice de educación financiera de origen por inclusión financiera de destino. Índice de inclusión financiera hijas(os) (destino)

Índice de educación financiera padres (origen)	Cuartil 1	Cuartil 2	Cuartil 3	Cuartil 4
Cuartil 1	39.6	40.3	9.6	10.4
Cuartil 2	25.6	37.3	18.7	18.4
Cuartil 3	22.2	33.0	18.4	26.4
Cuartil 4	13.3	24.7	15.9	46.1

Nota: El índice refleja el nivel de inclusión financiera intergeneracional a partir de variables comparables sobre acceso y uso de productos financieros en el hogar de origen y actual. La clasificación por cuartiles permite observar trayectorias diferenciadas por sexo en la incorporación al sistema financiero formal. Observaciones: 5,913.

formal ronda 51%. De manera consistente usando la ESRU-EMOVI 2023, el análisis sugiere que 28% de las personas de 25–64 y 24% de 25–35 registran cero participación en el sistema financiero —ni siquiera en su vertiente informal—. En conjunto, estos indicios apuntan a que la herencia (o ausencia) de educación financiera condicionaría el uso del sistema como palanca de bienestar y movilidad.

Dada la distribución de los índices de inclusión financiera (origen y actual)—asimétricas, con fuerte concentración en la parte baja, picos locales y un continuo que integra prácticas informales y formales—se opta por cuartiles para analizar la matriz con educación financiera de origen. A diferencia del enfoque dicotómico del informe de inclusión financiera del CEEY, aquí el índice continuo capta intensidad de uso y prácticas informales, lo que sesga la distribución hacia valores bajos y genera multimodalidad. Bajo esta forma, los cuartiles ofrecen un buen compromiso entre granularidad y estabilidad de las transiciones, preservando el ordenamiento sin cortes demasiado finos .

Con la partición en cuartiles, la Matriz 3 sugiere una progresión intergeneracional clara: a mayor educación financiera de origen (cuartil del hogar de los padres), mayor parecería ser la probabilidad de ubicarse en el cuartil alto de inclusión financiera de destino (hijas(os)) —Q1: 10.4%; Q2: 18.4%; Q3: 26.4%; Q4: 46.1%— y menor la de quedar en el cuartil más bajo de inclusión (del 39.6% al 13.3%).

Cuando el origen está en Q1 de educación financiera, alrededor de 4 de cada 5 hijas(os) (79.9% = 39.6 (Q1) + 40.3 (Q2)) permanecen en la mitad baja de inclusión financiera; en cambio, cuando el origen está en Q4 de educación financiera, cerca de 3 de cada 5 (62.0% = 15.9 (Q3) + 46.1 (Q4)) alcanzan la mitad alta de inclusión y casi 1 de cada 2 llega a la cima de inclusión financiera (Q4: 46.1%). El salto entre extremos —de 10.4% a 46.1% en la probabilidad de ubicarse en el cuartil alto de inclusión financiera (4.4 veces; +35.7 pp)— condensa el mensaje sugerente: “saber usar” el sistema financiero en el hogar de origen (educación financiera de origen) podría estar más estrechamente asociado con la inclusión financiera de la siguiente generación que el mero acceso.

Con la partición en quintiles, la Matriz 4 sugiere un patrón ascendente entre la educación financiera de origen (padres) y el patrimonio de destino (hijas(os)): cuando el origen está en el quintil 1, el destino más probable es el quintil 1 de activos, 3 de cada 10 (29.2%) y sólo 1 de cada 10 alcanza la cima patrimonial (10.1% en quintil 5 de patrimonio destino). En cambio, con padres en el quintil 5 de educación financiera, aproximadamente 2 de cada 5 hijas(os) terminan en la cima patrimonial (42.6%), 2 de cada 3 alcanzan la mitad alta (Q4+Q5 = 64.2%), y sólo 1 de cada 16 cae al quintil inferior (6.3%). El salto de 1 de cada 10 a 2 de cada 5 en la probabilidad de llegar arriba (+32.5 pp) concentra el mensaje: más que heredar sólo acceso a productos, parecería heredarse el “manual de uso” —

hábitos y capacidades— para convertir la participación financiera en acumulación de activos.

1. Una desigualdad con rostro de mujer: las brechas de género en la movilidad

Este apartado analiza, con enfoque de género, la movilidad intergeneracional en tres dimensiones—escolaridad alcanzada, transmisión de educación financiera e inclusión financiera—mediante matrices origen–destino construidas por cuartiles y quintiles. El objetivo es comparar dos márgenes bien definidos: (i) persistencia en la base (probabilidad de que quienes parten del cuartil/quintil inferior permanezcan ahí o en la mitad baja) y (ii) retención en la cima (probabilidad de que quienes inician en el cuartil/quintil superior conserven esa posición). Esta lectura permite identificar si las mujeres enfrentan mayor permanencia en niveles bajos y menor conservación de ventajas que los hombres, y en qué dimensión las brechas resultan más marcadas. El Cuadro 1 resume estas brechas, mostrando cómo el privilegio es más sólido para los hombres y la desventaja más persistente para las mujeres³⁷.

En movilidad educativa, los indicios sugieren mayor permanencia femenina en la base y mayor conservación masculina en la cima. Entre quienes parten del cuartil más bajo, alrededor de 54.7% de mujeres y 49.3% de hombres permanecen ahí (algo más de una de cada dos en ambos casos, con

37 La elección de cuartiles en escolaridad e inclusión y de quintiles en educación financiera se justifica por la forma de las distribuciones: asimetrías, “bunching” en umbrales educativos y colas delgadas en la parte alta, además de un índice continuo de inclusión que incorpora prácticas informales y formales. Los cuartiles/quintiles equilibran celdas en las matrices origen–destino y preservan el ordenamiento sin cortes excesivamente finos. Todas las matrices se estiman con la muestra ESRU-EMOVI 2023; los resultados fueron estimados con ponderadores de encuesta.

Matriz 4. Índice de educación financiera de origen por índice de activos de destino. Índice de activos del hogar actual hijas(os) (destino)

Índice de educación financiera padres (origen)	Quintil 1	Quintil 2	Quintil 3	Quintil 4	Quintil 5
Quintil 1	29.19	22.83	20.90	16.94	10.13
Quintil 2	24.00	21.93	20.77	18.19	15.12
Quintil 3	25.38	20.38	21.29	20.17	12.78
Quintil 4	13.98	20.07	20.66	19.56	25.72
Quintil 5	6.31	9.34	20.15	21.56	42.64

Nota: La matriz cruza el índice de educación financiera de origen con el índice de activos del hogar de destino, ambos contruidos con variables comparables y clasificados en quintiles. Permite identificar patrones de movilidad intergeneracional en el acceso y acumulación de activos, así como posibles desigualdades asociadas al capital financiero y material. Observaciones: 5,913.

desventaja para ellas). En el extremo superior, aproximadamente 57.7% de hombres frente a 47.3% de mujeres conserva el cuartil alto; en términos intuitivos: casi 3 de cada 5 hombres retendrían la cima, contra casi 1 de cada 2 mujeres.

En educación financiera (índice por quintiles), la permanencia en el quintil más bajo parece muy similar por género (62% en ambos; alrededor de 3 de cada 5). La diferencia emergería en la cima: 50.5% de hombres frente a 42.1% de mujeres se mantiene en el quintil superior; esto es, 1 de cada 2 hombres vs. 2 de cada 5 mujeres, lo que sugeriría una retención de ventaja algo más estable para ellos.

En inclusión financiera (cuartiles), la mitad baja parecería más persistente para mujeres: 77.4% de quienes provienen de hogares en la mitad inferior permanece allí (3 de cada 4), frente a 74.7% en hombres (ligeramente menos de 3 de cada 4). En la cima, los hombres tenderían a heredar más la ventaja: 56.4% (3 de cada 5) se mantiene en el cuartil alto, frente a 50.1% de mujeres (1 de cada 2).

En conjunto, estos patrones describen dos brechas consistentes por género: (i) una mayor probabilidad femenina de permanecer en niveles bajos (educación e inclusión) y (ii) una menor probabilidad de conservar posiciones altas (educación, educación financiera e inclusión).

Cuadro 1. Indicadores de movilidad intergeneracional por sexo en educación e inclusión financiera.

Indicador de Movilidad	Hombres	Mujeres
Educación: Persistencia en cuartil más bajo	49.3%	54.7%
Educación: Herencia de cuartil más alto	57.7%	47.3%
Educación Financiera: Persistencia en quintil más bajo	62.0%	62.4%
Educación Financiera: Herencia de quintil más alto	50.5%	42.1%
Inclusión Financiera: Persistencia en mitad inferior	74.7%	77.4%
Inclusión Financiera: Herencia de cuartil más alto	56.4%	50.1%

Fuente: Elaboración propia con datos de la ESRU-EMOVI 2023 (matrices de origen en el Anexo: Matrices A3-A5).

2. Movilidad intergeneracional y retornos educativos diferenciados: evidencia de desigualdad persistente y capital financiero como mecanismo de ascenso

Esta sección estima ecuaciones tipo Mincer para explicar los ingresos por hora. Además de la educación formal(escolaridad) y la experiencia, se incorporan condiciones iniciales — patrimonio del hogar de origen— y las variables de educación e inclusión financiera tanto de origen como de destino, con el fin de valorar su relevancia dentro de un marco de capital humano ampliado. Dada la dependencia esperable entre variables de origen y de destino (parte del origen explica el destino), los coeficientes se interpretan como asociaciones o correlaciones, no como efectos causales.

Con base en el Cuadro A2, los resultados sugieren que la escolaridad tiene un retorno significativo: cada año adicional de estudio, en promedio, se asocia con 11–12% más de ingreso por hora, aun controlando por variables de origen y destino. En esa línea, la educación formal en México podría perfilarse como una inversión de capital humano rentable y un mecanismo potencial de movilidad social. Como cabría esperar, las condiciones iniciales importan: los activos del hogar de origen muestran una asociación positiva y significativa con el ingreso, lo que apunta a que la “lotería del nacimiento” se asocia, en

promedio, con mayores ingresos incluso tras controlar por logro educativo. En cuanto a la especialización del capital humano, la educación financiera de destino presenta una asociación positiva y significativa con el ingreso, mientras que la educación financiera de origen no resulta significativa una vez incluidas las variables de destino; ello sugiere un posible canal de mediación, en el que lo aprendido en el hogar se traduce en ingresos cuando esas capacidades se internalizan y ejercen en la adultez. Por último, la participación en el sistema financiero formal (inclusión) muestra asociaciones positivas y significativas tanto en origen como en destino. En conjunto, estos resultados indican que la educación —formal y financiera— tendería a comportarse como una inversión de capital humano rentable, y que los ingresos se asocian con la inclusión financiera de origen y de destino, aun considerando el patrimonio de origen.

Aunque el modelo anterior ofrece una lectura plausible para el promedio, la regresión por cuantiles del Cuadro A2 permite entender cómo se comportan las asociaciones a lo largo de la distribución del ingreso cuando se consideran simultáneamente escolaridad, experiencia, patrimonio de origen y las dimensiones de educación e inclusión financiera en origen y destino. En todos los puntos analizados (Q20, Q40, Q60 y Q80), la escolaridad es significativa, con retornos del orden de aproximadamente 12% por año adicional tanto en los ingresos más bajos (Q20 -11.6%) como en los ingresos más altos (Q80 -12.0%),

en línea con lo reportado por el modelo promedio. La educación formal es una inversión de capital humano rentable.

En cuanto al capital humano específico, la educación financiera de destino presenta un perfil creciente: no significativa en para los más bajos ingresos y significativa de Q40 en adelante, mientras que la educación financiera de origen no resulta significativa en ningún cuantil. Este patrón es coherente que lo aprendido en el hogar se vincula con el ingreso cuando se internaliza y ejerce en la adultez y con la literatura: la evidencia empírica señala que los efectos de la educación financiera (EF) suelen ser modestos y heterogéneos, y además, en los tramos de menores ingresos operan restricciones de liquidez, carga cognitiva y costos de transacción que impiden traducir conocimiento en conducta, de modo que la EF por sí sola no garantiza participación económica óptima.

La inclusión de origen es positiva y significativa en todos los cuantiles, y la inclusión de destino también es positiva y significativa, lo que indica que la inclusión del sistema se asocia con mayores ingresos en toda la distribución del ingreso. En conjunto, el análisis por cuantiles complementa al modelo anterior: confirma la relevancia transversal de la escolaridad y de las dotaciones de origen, y matiza el papel de la educación financiera para los de más bajo ingreso y mostrando que sus asociaciones con el ingreso para el resto de la distribución. La inclusión de origen es positiva y significativa en todos los cuantiles, y la inclusión de destino también es positiva y significativa. Los activos del hogar de origen mantienen una asociación positiva y significativa en todos los cuantiles, consistente con la relevancia de las condiciones iniciales.

V CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES: HACIA UN NUEVO PARADIGMA DE EMPODERAMIENTO ECONÓMICO³⁸

En conjunto, los hallazgos de este reporte —en diálogo con la evidencia nacional e internacional— sugieren un patrón consistente: el destino económico en México parecería estar fuertemente condicionado por el origen social. Esta herencia operaría a través de la educación

formal y, de forma especialmente relevante, mediante la transmisión de capacidades/ educación financiera práctica. Saber “usar” el sistema económico —aprendido en el hogar y actualizado en la adultez— parecería asociarse más estrechamente con inclusión financiera y acumulación de activos que el simple acceso heredado a productos.

A ello se suma un diferencial por género: indicios apuntan a desventajas adicionales para las mujeres, tanto para salir de la base como para conservar posiciones altas. En términos econométricos, las estimaciones tipo Mincer y por cuantiles sugieren (i) retornos significativos y rentables de la escolaridad, (ii) un peso no menor de las condiciones iniciales (patrimonio e inclusión financiera de origen), y (iii) asociaciones positivas de la educación e inclusión financiera de destino con los ingresos, coherentes con la hipótesis de que las capacidades rinden cuando existen vías efectivas de participación en el sistema financiero.

A la luz de esta evidencia, se proponen líneas de acción complementarias:

1. Del diagnóstico a la educación financiera individualizada.

La literatura para México y los reportes del CEEY sugieren grandes diferencias de origen y destino correlacionadas con género, región, nivel educativo y acceso tanto a educación como a inclusión financiera. Bajo esta heterogeneidad, una “receta única” difícilmente proveería las capacidades y herramientas necesarias para una participación financiera acorde con las necesidades de cada grupo. Se propone una educación financiera conforme a sus condiciones iniciales, necesidades, realidad, trayectorias laborales y educativas para adecuar contenidos, niveles y métricas para su mayor impacto.

2. Reorientar la educación financiera hacia reglas prácticas y “justo a tiempo”.

Priorizar intervenciones cognitivas simples (presupuesto, uso responsable del crédito, ahorro de emergencia, seguros) en secuencias modulares y en momentos clave del ciclo de vida (primer empleo, becas, crédito educativo, hipoteca, emprendimiento). Utilizar formatos

accesibles (talleres breves, simuladores, ejercicios con montos pequeños en cuentas seguras) y fortalecer la formación docente.

3. Integración curricular a lo largo de la trayectoria educativa.

Incorporar la educación financiera como habilidad transversal en la educación formal, de manera curricular y secuencial desde básicos hasta media superior/ superior, con progresión de contenidos y evaluación formativa.

4. Diseño de la educación financiera con perspectiva de género explícita.

Una política “neutral” al género, en la práctica, tiende a perpetuar las desigualdades existentes. Por ello, todas las estrategias deben incorporar una perspectiva de género desde el diseño: crear contenidos que aborden las barreras específicas que enfrentan las mujeres a largo de la vida, promover programas que aprovechen sus redes de confianza y asegurar que los productos financieros estén diseñados para sus necesidades. El objetivo es cerrar activamente las brechas que hoy limitan el potencial de la mitad de la población.

5. Enfoque dual: capacidades + entorno proconsumidor.

La educación financiera no opera en el vacío. La recomendación clave podría ser adoptar un enfoque dual que busque empoderar al individuo y, simultáneamente, reformar el entorno en el que toma sus decisiones. Esto sugiere complementar la educación financiera con políticas que ataquen las barreras estructurales como por ejemplo aumentar la protección al consumidor frente a prácticas predatorias, con resolución de controversias rápida y gratuita.

38 Limitaciones de la investigación: con los datos y modelos disponibles no es posible distinguir con claridad cómo la educación financiera de origen se internaliza en la educación financiera de destino, ni cuánto de su asociación con los ingresos opera directamente o a través de la inclusión financiera (incluida la posibilidad de que la EF abra puertas a la IF). Tampoco se modela de forma estructural la interacción entre educación financiera e inclusión financiera más allá de los patrones sugeridos por las matrices. En consecuencia, los resultados deben leerse como análisis correlacional y de asociaciones estadísticas, aprovechando la riqueza de la ESRU-EMOVI 2023.

ANEXO

Cuadro A1. Descripción del modelo

Modelo	Dependiente	Descripción técnica
(1)	ln_ing_hr – Ocupados (ingreso por hora estándar)	Ingreso por hora calculado como el ingreso per cápita del hogar dividido entre una jornada estándar de 45 horas semanales. Se estima solo para personas ocupadas (ocup == 1). Refleja ingreso imputado por hogar bajo supuesto de distribución igualitaria.

**Matriz A1. Coeficientes de retornos a la educación (Modelo 1)
por cuartil de origen y destino**

Escolaridad hijas(os) (destino)

Escolaridad padres (origen)	Cuartil 1	Cuartil 2	Cuartil 3	Cuartil 4
Cuartil 1	0.093*** (0.013)	--	-0.000 (0.071)	0.122*** (0.035)
Cuartil 2	0.110*** (0.022)	--	0.224*** (0.043)	0.204*** (0.030)
Cuartil 3	0.118*** (0.021)	--	0.124*** (0.038)	0.166*** (0.038)
Cuartil 4	0.211*** (0.057)	--	0.077 (0.077)	0.172*** (0.019)

Nota: matriz construida con el coeficiente estimado para la variable continua de escolaridad mediante 16 regresiones Mincer. Definición del Modelo en el Cuadro A1. No se reporta coeficiente para el cuartil 2 de destino debido a problemas de colinealidad por baja variabilidad en la escolaridad del grupo destino.

Matriz A2. Medias de escolaridad por cuartil de origen y destino

Nota: medias de escolaridad para 16,594 observaciones.

Escolaridad hijas(os) (destino)

Escolaridad padres (origen)	Cuartil 1	Cuartil 2	Cuartil 3	Cuartil 4
Cuartil 1	0.093*** (0.013)	--	-0.000 (0.071)	0.122*** (0.035)
Cuartil 2	0.110*** (0.022)	--	0.224*** (0.043)	0.204*** (0.030)
Cuartil 3	0.118*** (0.021)	--	0.124*** (0.038)	0.166*** (0.038)
Cuartil 4	0.211*** (0.057)	--	0.077 (0.077)	0.172*** (0.019)

Matriz A3. Movilidad por sexo por cuartil de origen y destino

Nota: observaciones: 7,328 hombres; 9,266 mujeres.

Escolaridad hijas(os) (destino)				
Escolaridad padres (origen)	Cuartil 1	Cuartil 2	Cuartil 3	Cuartil 4
Hombres				
Cuartil 1	49.3	28.6	14.5	7.6
Cuartil 2	24.3	36.1	28	11.6
Cuartil 3	11.3	25.5	38.5	24.7
Cuartil 4	4.1	8.7	29.5	57.7
Mujeres				
Cuartil 1	54.7	28.3	11.2	5.8
Cuartil 2	32.2	33.9	22.4	11.6
Cuartil 3	13	32.9	35.6	18.6
Cuartil 4	6.4	15.6	30.7	47.3

Matriz A4. Índice de educación financiera por género y quintil de origen y destino

Nota: El índice refleja el nivel de educación financiera observado en los hogares de origen y practicado en los hogares actuales,

Índice de educación financiera hijas(os) (destino)					
Índice de educación financiera padres (origen)	Quintil 1	Quintil 2	Quintil 3	Quintil 4	Quintil 5
Hombres					
Quintil 1	62.0	16.1	8.0	9.5	4.3
Quintil 2	38.7	13.1	13.8	19.7	14.8
Quintil 3	27.9	11.9	20.2	21.6	18.3
Quintil 4	16.9	13.7	17.3	21.8	30.4
Quintil 5	5.6	11.1	10.4	22.4	50.5
Mujeres					
Quintil 1	62.4	16.6	8.2	8.5	4.3
Quintil 2	42.9	14.1	16.5	15.5	11.0
Quintil 3	36.6	13.0	18.7	20.2	11.5
Quintil 4	19.4	15.7	19.4	26.4	19.1
Quintil 5	7.0	9.7	14.8	26.5	42.1

a partir de variables comparables sobre prácticas de ahorro, uso de servicios financieros y transmisión intergeneracional del conocimiento. La clasificación en quintiles permite identificar patrones de continuidad o cambio entre generaciones en la exposición y apropiación de conductas financieras, incluyendo diferencias por sexo. Observaciones: 2,621 hombres; 3,292 mujeres.

Matriz A5. Índice de inclusión financiera por sexo y cuartil de origen y destino

Nota: observaciones 2,621 hombres; 3,292 mujeres.

Matriz A6. Índice de educación financiera de origen por índice de activos de destino

Índice de inclusión hijas(os) (destino)

Índice de inclusión padres (origen)	Cuartil 1	Cuartil 2	Cuartil 3	Cuartil 4
Hombres				
Cuartil 1 y 2	39.2	35.5	12.6	12.7
Cuartil 3	16.2	36.7	18.7	28.4
Cuartil 4	5.6	21.6	16.4	56.4
Mujeres				
Cuartil 1 y 2	39.8	37.6	12.0	10.7
Cuartil 3	18.3	40.6	19.4	21.7
Cuartil 4	5.9	24.8	19.2	50.1

Nota: la matriz cruza el índice de educación financiera de origen con el índice de activos del hogar actual de destino, ambos contruidos con variables comparables y clasificados en quintiles. Este cruce permite identificar patrones de movilidad intergeneracional en el acceso y acumulación de activos, así como posibles desigualdades asociadas al capital financiero y material.

Índice de activos del hogar actual hijas(os) (destino)

Índice de educación financiera padres (origen)	Quintil 1	Quintil 2	Quintil 3	Quintil 4	Quintil 5
Quintil 1	29.19	22.83	20.90	16.94	10.13
Quintil 2	24.00	21.93	20.77	18.19	15.12
Quintil 3	25.38	20.38	21.29	20.17	12.78
Quintil 4	13.98	20.07	20.66	19.56	25.72
Quintil 5	6.31	9.34	20.15	21.56	42.64

Observaciones: 5,913.

a. Variables que integran los índices y su comparabilidad

i. Índice de educación financiera

Hogar de origen:

- “Cuando usted tenía alrededor de 14 años, ¿cómo ahoraban en su familia?” y “Su padre y/o madre ahorra(n) guardando dinero en efectivo en el hogar” → variable compuesta: conocimiento_comb_f1_f8e. Evalúa prácticas de ahorro observadas, con o sin intermediarios.
- “¿Tuvo algún tipo de ahorro escolar o estaba en algún programa de ahorro infantil?” → dim_cono_f2.
- “Su padre y/o madre... llevaba(n) registro de gastos / le daban dinero para gastar / hablaba(n) de dinero en casa / le enseñó(aron) a administrar el dinero” → dim_cono_f8g, f8h, f8i, f8j.
- Suma de incisos cumplidos con de la pregunta 11 (referente a formas de administrar el dinero aprendidas/heredadas de los padres). Refleja la reproducción directa de prácticas financieras aprendidas durante la infancia → dim_cono_f11.

Hogar actual:

- “¿Usted suele contar con ahorros?” → dim_cono_f6. Mide la existencia de ahorro activo.
- “¿Desde qué edad cuenta usted con ahorros?” → dim_cono_f7. Identifica el inicio de prácticas de ahorro personal.
- “¿De qué forma ha ahorrado o guardado dinero en los últimos 12 meses?” → dim_cono_f13. Clasifica el método de ahorro (formal/informal).
- “¿Ha realizado alguna de estas actividades financieras en el hogar?” → dim_cono_f18. Resume acciones como hacer presupuestos o registrar gastos.

ii. Índice de inclusión financiera

Hogar de origen:

- “¿Cómo ahoraban en su familia cuando tenía 14 años?” → dim_acceso_f1, desde la perspectiva del tipo de instrumento utilizado.
- “Su padre y/o madre tenía(n) un seguro de auto, de casa, de vida, de gastos médicos u otro” → dim_acceso_f8c.
- “Su padre y/o madre solía(n) ir a sucursales bancarias” → dim_acceso_f8f.
- “¿Algún miembro del hogar tenía productos financieros?” (cuestionario básico) → dim_acceso_p32.

Hogar actual:

- “¿De qué forma ha ahorrado o guardado dinero en los últimos 12 meses?” → dim_acceso_f13. Clasifica el tipo de mecanismo de ahorro actual.
- “¿Qué fuente de información influyó más en su decisión de contratación de un servicio financiero?” → dim_cono_f19. Aunque se origina en la dimensión de conocimiento, se incluye aquí como proxy de autonomía informacional en el acceso.
- “¿Actualmente tiene productos financieros?” (cuestionario básico) → dim_acceso_p97, equivalente a la variable del hogar de origen.

En conjunto, las variables seleccionadas permiten capturar tanto la exposición temprana como la práctica actual de capacidades financieras. La lógica funcional detrás de cada emparejamiento de preguntas garantiza comparabilidad entre hogares, incluso cuando las formulaciones no son idénticas. Esta estrategia permite analizar de manera robusta trayectorias intergeneracionales de inclusión y educación financiera, articulando aprendizajes heredados y decisiones económicas actuales.

Cuadro A2. Regresiones Mincerianas y por cuantiles de ingreso: efectos de escolaridad, experiencia y capital familiar

Modelo 6		Modelo 6 por quintiles de ingreso				
	Ingreso por Hora	Q20	Q40	Q60	Q80	
Escolaridad	0.111***	0.116***	0.116***	0.112***	0.120** *	
	(0.006)	(0.004)	(0.004)	(0.004)	(0.005)	
Experiencia	-0.005	0.015** *	0.017** *	0.019** *	0.010**	
	(0.005)	(0.004)	(0.003)	(0.004)	(0.004)	
Experiencia al cuadrado	0.000***	0.001** *	0.001** *	0.001** *	0.001** *	
	(0.000)	(0.000)	(0.000)	(0.000)	(0.000)	
Activos hogar origen	0.137***	0.042** *	0.035**	0.049** *	0.041**	
	(0.017)	(0.014)	(0.013)	(0.014)	(0.020)	
Educ. fin. hogar origen	-0.016	0.006	0.004	-0.010	0.028	
	(0.019)	(0.013)	(0.016)	(0.017)	(0.021)	
Educ. fin. hogar destino	0.069***	0.027	0.031**	0.037**	0.042*	
	(0.023)	(0.017)	(0.013)	(0.015)	(0.022)	
Incl. fin. hogar destino	0.061***	0.062** *	0.055** *	0.043** *	0.047** *	
	(0.018)	(0.014)	(0.014)	(0.014)	(0.020)	
Incl. fin. hogar origen	0.038*	0.150** *	0.141***	0.167** *	0.154** *	
	(0.022)	(0.016)	(0.013)	(0.016)	(0.020)	
Constante	2.133***	1.839** *	2.118***	2.447** *	2.594** *	
	(0.102)	(0.075)	(0.063)	(0.080)	(0.084)	
Obs.	3729	3729	3729	3729	3729	
R-cuadrado	0.540	Pseudo R^2	0.3102	0.2929	0.2727	0.268

Errores estándar entre paréntesis * p<0.1 ** p<0.05 *** p<0.01

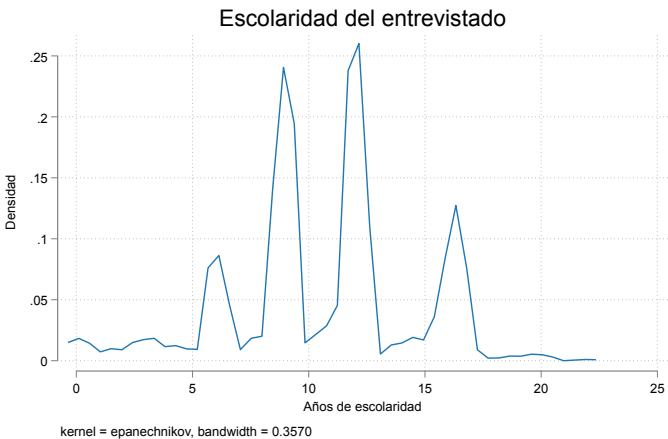
Descripción del Modelo 6.

Dependiente: ln_ing_hr: ingreso por hora imputado, calculado como el ingreso per cápita del hogar dividido entre una jornada estándar de 45 horas semanales. Se estima únicamente para personas ocupadas (ocup == 1) y representa el ingreso horario promedio bajo el supuesto de distribución igualitaria del ingreso dentro del hogar.

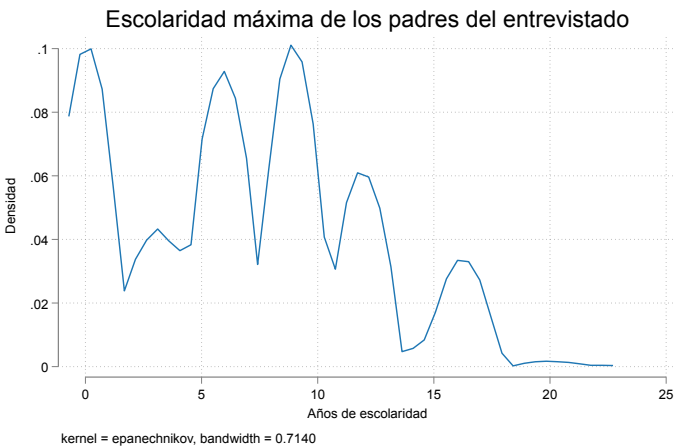
Variable / Índice	Obs	Media	Desv. est.	Mín.	Máx.
Escolaridad del entrevistado	5540	10.53	3.95	0.00	22.00
				Obs.: 110	
Escolaridad máxima padres	5540	6.75	4.97	0.00	22.00
				Obs.: 1,160	
Índice educación financiera del hogar de origen	5540	0.14	1.85	-1.79	4.40
				Obs.: 1,232	
Índice educación financiera del hogar actual	5540	0.02	1.63	-1.58	3.75
				Obs.: 1,007	
Índice inclusión financiera hogar de origen	5,540	0.15	1.55	-0.99	4.65
				Obs.: 2,729	
Índice inclusión financiera hogar actual	5540	0.08	1.24	-1.44	3.12
				Obs.: 1,361	
Índice de recursos económicos hogar origen	5540	0.15	0.95	-2.47	4.27
				Obs.: 10	

Gráficas de distribución.

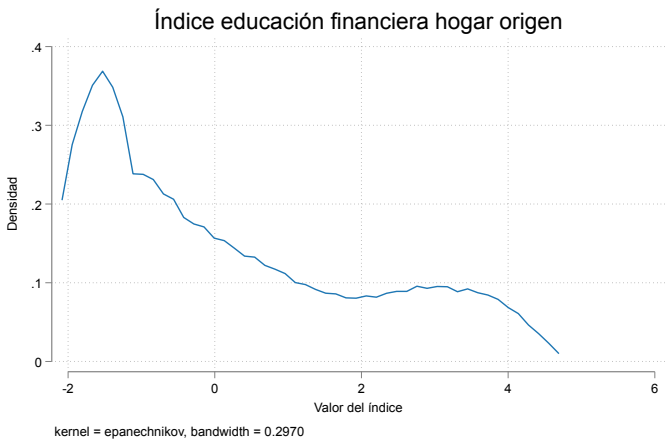
Gráfica A1. Distribución de la escolaridad (entrevistados)



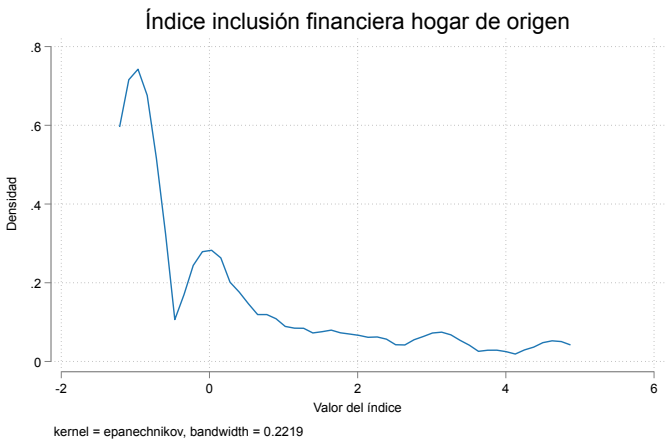
Gráfica A2. Distribución de la escolaridad (padres)



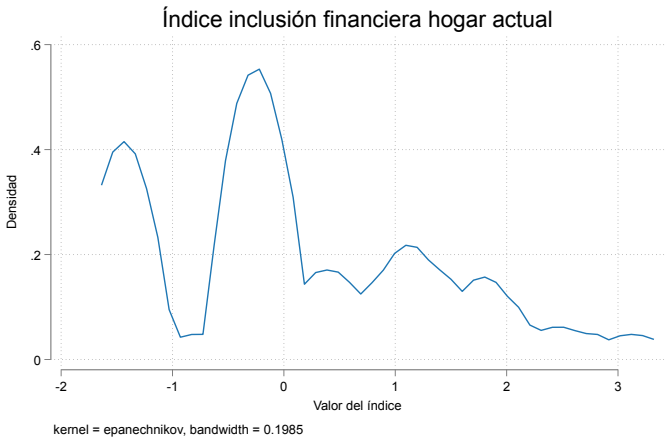
Gráfica A3. Distribución del índice de educación financiera de origen



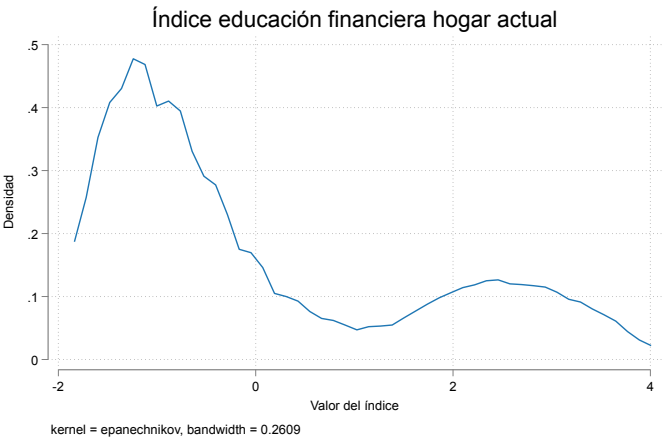
Gráfica A4. Distribución del índice de educación financiera de destino



Gráfica A3. Distribución del índice de educación financiera de origen



Gráfica A4. Distribución del índice de educación financiera de destino



02

EDUCACIÓN FINANCIERA DESDE EDADES TEMPRANAS

HEIDI ALALUF | UNIVERSIDAD ANÁHUAC CANCÚN. FUNDADORA Y DIRECTORA DE NUMMUS EDUCACIÓN FINANCIERA.

LUIS FELIPE LLANOS | PROFESOR INVESTIGADOR EN LA RED DE UNIVERSIDADES ANÁHUAC E INVESTIGADOR DEL INSTITUTO DE POLÍTICAS PÚBLICAS DEL ESTADO DE MÉXICO Y SUS MUNICIPIOS.

La educación financiera es clave para el desarrollo económico y social por su influencia en la inclusión financiera y el liderazgo. Este apartado analiza cómo la educación financiera escolarizada impacta en el potencial de liderazgo en niños promoviendo habilidades de autorregulación y toma de decisiones. Se plantea la importancia de integrarla en el sistema educativo para fomentar ciudadanos con mayor conciencia financiera y liderazgo, contribuyendo así a la estabilidad económica y social. Se presenta un ejemplo de la metodología NummusKids que busca integrar a toda la comunidad educativa en el proceso de enseñanza de las finanzas personales.

I PRESENTE Y FUTURO DE LA EDUCACIÓN FINANCIERA EN NIÑOS Y JÓVENES

Diversos autores coinciden en que el fortalecimiento de la educación financiera desde la infancia impulsa el desarrollo social e innovación en los países, por lo que analizar cómo la educación financiera en la niñez potencia habilidades de liderazgo es clave para las decisiones futuras sobre ahorro e inversión, incrementar la seguridad personal y contribuir al crecimiento económico.

En este contexto, los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS) de la Organización de las Naciones Unidas (ONU) cobran relevancia al vincularse con la sostenibilidad económica, social y ambiental, porque la educación financiera genera beneficios más allá del individuo, impactando a su entorno social, de ahí que niveles más altos de ahorro formal permitan mayor disponibilidad de recursos para créditos productivos o para el ahorro para el retiro el cual, por ejemplo, fortalece el mercado de valores y promueve una mejor planeación financiera personal a futuro.

1. Herramienta para el desarrollo social

La educación financiera ganó relevancia global tras la crisis de 2008 al evidenciarse el bajo conocimiento financiero de la población y su efecto en la estabilidad económica. Ante eso, instituciones como la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE) y la Organización de la ONU han promovido la educación financiera en políticas públicas para fomentar la inclusión y reducir la pobreza.

Un hito clave fue la Cumbre del G20 en 2012 donde se respaldaron los Principios de Alto Nivel para

Estrategias Nacionales de Educación Financiera de la Red Internacional de Educación Financiera (INFE por sus siglas en inglés) y la OCDE. Esta declaración fortaleció el rol estratégico de la educación financiera y encomendó a la OCDE y al Banco Mundial, junto con la Global Partnership for Financial Inclusion (GPFI) diseñar instrumentos para apoyar su implementación, especialmente en economías emergentes.

Uno de los pilares centrales de estos principios es la integración de la educación financiera en la escuela, considerada por la OCDE como un espacio clave para iniciar procesos de alfabetización financiera desde edades tempranas, favoreciendo tanto el conocimiento técnico como habilidades prácticas y actitudes responsables frente al dinero, el ahorro y la planificación económica, promoviendo también la educación financiera digital.

Sin embargo, hay que tener presente que la digitalización, así como es un facilitador para la inclusión financiera al ofrecer nuevos y mejores canales y herramientas para acceder al sistema financiero, también representa una barrera para quienes tienen nula o poca experiencia en temas de finanzas.

Por lo tanto, la brecha entre los que saben navegar en plataformas financieras y los que no contribuye a la desigualdad al limitar oportunidades de inversión y acceso equitativo a herramientas económicas, por ello es necesario invertir en la educación financiera digital; hacerlo puede mejorar la gestión financiera y aumentar significativamente los ingresos y el bienestar económico. Además, mayor educación financiera modifica actitudes y favorece una mayor equidad social, aunque la protección al consumidor sigue siendo insuficiente frente a la complejidad del sector.

2. Enfoque estructurado

En México, el bajo nivel de educación financiera se relaciona con la escasa inclusión social derivada de la desigualdad y el endeudamiento, por lo que la desigualdad sigue siendo un reto estructural en el que la inclusión financiera es clave para reducir brechas y fomentar el desarrollo. Un dato interesante lo aporta la Encuesta Nacional de Inclusión Financiera 2021¹, la cual muestra que solo el 62% de los mexicanos con primaria accede a productos financieros, frente al 93% con estudios superiores.

Lo anterior conduce a establecer que la escasa educación financiera en México ha generado un panorama preocupante en cuanto a conocimientos, actitudes y comportamientos financieros, afectando a personas de todos los estratos sociales e impidiendo su inclusión y bienestar², lo que demuestra que los esfuerzos públicos no han logrado cambios significativos, dejando a los consumidores con incertidumbre sobre cómo usar los servicios financieros.

Esta falta de formación ha profundizado la brecha social, ya que la educación financiera sigue siendo fragmentaria y desconectada de la inclusión financiera. Además, las investigaciones no han abordado adecuadamente aspectos como género y cultura financiera en América Latina.

Considerando lo anterior, la ausencia de un enfoque estructurado en los planes educativos ha limitado la capacidad de las personas para tomar decisiones informadas y obtener beneficios sostenibles, por lo que, a pesar de ciertos avances, los resultados siguen siendo insatisfactorios; por ejemplo, en México, el 69% de los empleadores bancarios reportan dificultades para encontrar personal calificado.³

Aunque instituciones como la Comisión Nacional para la Protección y Defensa de los Usuarios de Servicios Financieros (Condusef) y el Banco de México han promovido la educación financiera, la Secretaría de Educación Pública (SEP) aún no la integra formalmente en la educación primaria, limitando el alcance e impacto de estas iniciativas.

II RETOS Y ALCANCES

1. Mediciones

Medir la alfabetización financiera es un reto en la investigación educativa, ya que implica no solo conocimientos, sino también habilidades, actitudes y comportamientos frente a decisiones económicas cotidianas. Una distinción clave es entre educación financiera, como proceso de adquisición de conocimientos, y alfabetización financiera, que incluye la capacidad de aplicarlos con confianza⁴. Esta última requiere herramientas de medición más estandarizadas. Por su parte, la alfabetización económica abarca decisiones informadas en el uso del dinero, ahorro y planificación. Diversos instrumentos han sido diseñados para medir estos aspectos, como el Test of Economic Literacy⁵ y el Test of Financial Literacy⁶, aunque están centrados en adolescentes.

En México, la investigación aún es limitada, especialmente en la población infantil. No obstante, un avance importante es la escala de Rangel⁷ dirigida a niños de 9 a 12 años que mide actitudes sobre dinero, consumo y ahorro. Con buenos índices de validez, esta herramienta permite evaluar el pensamiento económico infantil, aportando tanto al ámbito educativo como a la formulación de políticas públicas.

Sin embargo, a pesar de estos esfuerzos persiste la falta de un marco estandarizado a nivel global. Es difícil capturar toda esta información en una sola encuesta; no obstante, instrumentos como el de Rangel abren camino para mejorar la medición en contextos escolares y fomentar decisiones financieras más informadas desde edades tempranas.

2. México y la Prueba PISA: desempeño y comparación regional

El Programa para la Evaluación Internacional de Alumnos (PISA, por sus siglas en inglés), coordinado por la OCDE, ha sido desde el año 2000 una herramienta de referencia internacional para medir las competencias de estudiantes de 15 años en tres dominios clave: matemáticas, lectura y ciencias. A partir de 2012, PISA incorporó de manera opcional un módulo de evaluación de educación financiera

1 INEGI. (2021). *Encuesta Nacional de Inclusión Financiera (ENIF)*. INEGI. <https://www.inegi.org.mx/programas/enif/2021/>

2 Huchín, L. A., Simón, J. D. (2011). *La educación financiera en estudiantes de educación básica. Un diagnóstico comparativo entre escuelas urbanas y rurales*. Revista Ciencias Estratégicas, 19(25). [8].

3 Becerra, B. (21 de abril de 2024). *Escasez de talento en empresas del sector financiero en México aumentó en 69%*. El Sol de México. <https://oem.com.mx/elsoldemexico/finanzas/escasez-de-talento-en-empresas-del-sector-financiero-en-mexico-aumento-en-69-13065968>.

4 Huston, S. J. (2012). *Assessing financial literacy*. In *Student financial literacy: Campus-based program development*. Boston, MA: Springer US. pp. 109–124.

5 Gemp, R et al., (2007). *Desarrollo del Test de Alfabetización Económica para Adultos TAE-A-25*. Interamerican Journal of Psychology, 41(3). pp. 275–284.

6 Walstad, W., Rebeck, K. (2017). *The test of Financial Literacy: Development and measurement characteristics*. The Journal of Economic Education, 48(2). pp. 113–122.

7 Rangel, J et al., (2021). *Escala de Alfabetización Económica infantil: diseño y propiedades métricas de validación*. Uricha Revista de Psicología, 18. pp. 23–37.

que representó un avance significativo al reconocer la importancia de preparar a los jóvenes para tomar decisiones económicas con impacto a lo largo de su vida⁸. Desde su primera participación en el año 2000, México ha formado parte de la evaluación PISA.

Aunque la alfabetización financiera es crucial para la toma de decisiones que impactan la vida adulta —como la inversión en educación superior o la administración de recursos—, México no ha participado formalmente en el módulo de educación financiera de PISA. Los estudios nacionales revelan que los jóvenes mexicanos presentan bajos niveles de alfabetización financiera y matemática, lo que limita su capacidad para enfrentar retos económicos y sociales futuros. Estas investigaciones muestran que la mayoría de los estudiantes de preparatoria carecen de conocimientos básicos para la toma de decisiones financieras responsables, y que existen brechas de género y socioeconómicas importantes en estos resultados.

En la evaluación PISA 2022, México se ubicó en el lugar 35 de los 37 países de la OCDE evaluados, con un puntaje promedio de 407 frente al promedio OCDE de 478. El retroceso fue especialmente marcado en matemáticas (395 puntos) donde México se posicionó como el tercer país peor evaluado de la organización, solo por encima de Colombia y cerca de Chile. En lectura y ciencias, el desempeño también fue inferior al promedio, evidenciando una tendencia sostenida a la baja en los últimos ciclos de evaluación.⁹

Por su parte, la alfabetización financiera en América Latina sigue siendo un desafío estructural. Países como Brasil y Perú, que sí participaron en el módulo de educación financiera de PISA, también mostraron resultados por debajo del promedio OCDE: en 2022, Perú obtuvo 421 puntos y Brasil 416, mientras que el promedio OCDE fue de 498¹⁰. En estos países, más del 40% de los estudiantes no alcanzaron el nivel mínimo de competencia financiera (nivel 2), lo que implica dificultades para identificar productos financieros básicos y tomar decisiones cotidianas informadas. Solo entre 1 y 2% de los estudiantes latinoamericanos alcanzaron el nivel más alto de competencia financiera, en contraste con el 11% promedio de la OCDE.

A pesar de los esfuerzos gubernamentales y de la inclusión de la educación financiera en políticas públicas, la región enfrenta limitaciones en la calidad educativa y en el acceso a herramientas de formación financiera, lo que perpetúa la desigualdad de oportunidades económicas¹¹.

Tabla 1. Puntajes promedio en PISA 2022

País	Matemáticas	Lectura	Ciencias	Educación financiera*
OCDE (prom.)	472	476	485	498
México	395	4157	4105	No evaluado
Brasil	399	410	403	416
Perú	391	401	408	421
Chile	412	448	444	No evaluado
Colombia	383	406	413	No evaluado

*Solo Brasil y Perú participaron en el módulo de educación financiera de PISA 2022.
Fuente: Elaboración propia con información de la OCDE 2023 y PISA 2022.

La evidencia muestra que, tanto en México como en América Latina, la educación financiera sigue siendo una asignatura pendiente con retos que requieren atención prioritaria para mejorar la equidad y la calidad educativa en la región¹².

La aplicación de la prueba PISA 2025 en México, tras un periodo de incertidumbre institucional, representa una oportunidad para retomar el monitoreo internacional y fortalecer las políticas educativas orientadas a la mejora de competencias clave, incluyendo la alfabetización financiera. El reto principal consiste en cerrar las brechas de desempeño, elevar la calidad educativa y garantizar que los jóvenes cuenten con las herramientas necesarias para enfrentar los desafíos del siglo XXI¹³.

3. Importancia de la toma de decisiones desde la niñez

Una dimensión clave de la educación financiera es el autoliderazgo, entendido como la capacidad de gestionar

8 OECD. (July 9, 2014). *PISA 2012 Results: Students and Money – Financial Literacy Skills for the 21st Century. Volume VI.*
9 (The Global Economy, 2022)
10 Statista. (June 2024). PISA mean score of financial literacy in selected countries in Latin America in 2022. Statista. <https://www.statista.com/statistics/1188528/latin-america-financial-literacy-pisa/>
11 OECD. (December 05, 2024). *PISA 2022 Results (Volume I and II) – Country Notes: Mexico.* OECD. Informe. https://www.oecd.org/en/publications/pisa-2022-results-volume-i-and-ii-country-notes_ed6fbcc5-en/mexico_519eaf88-en.html
12 Barros, P. et al., (2024). *Educación financiera en América latina: desafíos y oportunidades.* GADE: Revista Científica, 4(5). pp. 234-245.
13 Flores, C., Wong, A. (2 de abril de 2022). *Arranca prueba PISA 2025 en México: así va el programa de evaluación internacional de la SEP.* Milenio. <https://www.milenio.com/politica/comunidad/prueba-pisa-2025-arranca-en-mexico-la-evaluacion-de-la-sep>



responsablemente los recursos financieros propios y familiares, lo cual resulta esencial para la toma de decisiones informadas y promover la equidad social, en particular en la reducción de brechas de género en los ámbitos laboral y salarial. Este enfoque se articula con el concepto de alfabetización económica.

La importancia de desarrollar estas competencias desde etapas tempranas fue evidenciada en el estudio pionero encabezado por Bernheim¹⁴ en el que se demostró que incluir educación financiera en la secundaria influye positivamente en decisiones económicas futuras, especialmente en relación con el ahorro.

Investigaciones más recientes en contextos internacionales han profundizado en el análisis de los factores que inciden en el comportamiento financiero de los jóvenes, señalando que tanto la influencia de los padres como las características psicológicas personales desempeñan un papel determinante en el desarrollo de conductas financieras responsables. Esta evidencia sugiere que el fortalecimiento de la alfabetización económica y del autoliderazgo puede tener efectos duraderos en la vida financiera de las personas al fomentar decisiones más informadas, autónomas y sostenibles.

De lo anterior se establece que la interacción entre alfabetización, autoeficacia y motivación financieras configuran un marco teórico integral para comprender la toma de decisiones económicas de los individuos.

4. Acciones para un mayor desarrollo económico y social

El estudio de la educación financiera ha ganado relevancia por su impacto en las decisiones económicas a lo largo de la vida, especialmente entre los jóvenes, por lo que se proponen algunas acciones:

Investigar no solo el conocimiento técnico, también factores psicológicos y de personalidad que influyen en el comportamiento financiero.

- **Evaluar la efectividad de programas tempranos de educación financiera**, en particular si las enseñanzas sobre gasto responsable desde primaria fomentan hábitos sostenibles.
- **Analizar el momento ideal para incluir la educación financiera en los planes curriculares**, así como las metodologías pedagógicas más eficaces.
- **Estudiar el impacto de diferentes tipos de cursos sobre el conocimiento financiero y las decisiones económicas de los jóvenes**. Para esto se debe explorar cómo las estrategias educativas afectan al conocimiento percibido como el real, y si estas se traducen en mejores resultados financieros en la adultez.

III NUMMUSKIDS | NUMMUSTEENS, UN PROGRAMA PARA LA EDUCACIÓN FINANCIERA

En este contexto, se desarrolló la metodología NummusKids | NummusTeens¹⁵ la cual conlleva una propuesta pedagógica en la forma de introducir la educación financiera escolarizada desde edades tempranas con una perspectiva innovadora. Aquí se presentan la metodología y los alcances.

1. Conceptos esenciales e impacto de la metodología

Dentro de la metodología NummusKids | NummusTeens los sistemas pedagógicos que se incorporan son:

1. Aprendizaje cognitivo-social. Se da un sentido del porqué de las finanzas personales al enseñar a los niños y jóvenes porqué se ahorra o invierte, y qué es un presupuesto personal.

2. Aprendizaje por indagación. Es un aprendizaje cooperativo que abona a lo que busca la metodología Nummus: integrar a toda la comunidad educativa inmersa (alumnos, maestros y padres de familia) en el proceso de enseñanza en finanzas personales, logrando un ecosistema de práctica y repetición.

Nummus está formado por seis cuadernillos para los grados de primero a sexto de primaria y otros tres que corresponden a

¹⁴ Bernheim, B. et al., (2001). *Education and saving: The long-term effects of high school financial curriculum mandates*. Journal of public economics, 80(3). pp.435-465.

¹⁵ (Nummus, 2025)

la colección *NummusTeens*, que abarca de primero a tercero de secundaria. Los profesores son los encargados de impartir dicho curso de forma transversal con todas sus asignaturas después de haber recibido capacitación, la cual es parte integral del programa.

Actualmente, *Nummus* se ha probado en diversas escuelas privadas del estado de Quintana Roo y ha sido bien recibido por profesores, alumnos y padres de familia quienes encuentran este método innovador y necesario para la enseñanza sus hijos.

Durante el ciclo escolar 2023–2024 y 2024–2025, *Nummus Kids* ha sido implementado en los grados de primaria en diversas instituciones educativas privadas de Cancún. Como parte del proceso formativo, los estudiantes participaron en un proyecto denominado “Mi meta, mi logro”, el cual consistió en la planificación, seguimiento y cumplimiento de una meta de ahorro personal definida bajo criterios SMART.¹⁶

A lo largo del ciclo, se promovió la adquisición de conceptos financieros esenciales como presupuesto, consumo inteligente y técnicas de ahorro. Al finalizar, los niños llevaron a cabo una investigación de marketing real comparando precios y opciones antes de realizar la compra de su meta, logrando así integrar de forma práctica el proceso de toma de decisiones financieras con una base ética y consciente.

De forma complementaria, se está llevando a cabo un proceso de evaluación cuantitativa del impacto del programa mediante la aplicación de tres instrumentos validados:

1. Escala de alfabetización económica infantil¹⁷ que permite medir el nivel de comprensión financiera infantil.

2. Subescala de liderazgo incluida en el instrumento EDAC (Escala de detección de sujetos con altas capacidades).¹⁸

3. Subescala de autoeficacia académica¹⁹ adaptada para evaluar la percepción de los estudiantes sobre su capacidad para alcanzar metas financieras y autorregular su comportamiento económico. Esta fase busca sustentar con evidencia empírica la efectividad del modelo *NummusKids* en el desarrollo de habilidades financieras, liderazgo y autorregulación desde la infancia.

2. Alianzas para la educación financiera con impacto social

En el entorno de la educación financiera con impacto social destaca la alianza estratégica entre *Nummus Cultura Financiera* y la Sociedad Anónima Promotora de Inversión (SAPI) *Prospera*, una startup fundada por jóvenes universitarios con el propósito de ofrecer servicios financieros responsables y sostenibles para otros jóvenes. Esta colaboración tiene como eje diferenciador el principio de que el acceso al crédito debe estar vinculado directamente al nivel de educación y madurez financiera del usuario.

El programa diseñado en conjunto integra una plataforma digital educativa gamificada, desarrollada por el equipo de *Prospera*, cuya base de contenido ha sido completamente

diseñada y estructurada por *Nummus Cultura Financiera*. Esta app permite a los usuarios —principalmente estudiantes universitarios— acceder a contenidos organizados en módulos progresivos, centrados en temas como presupuesto, ahorro, uso responsable del crédito, inversión básica y prevención de fraude.

A medida que los usuarios avanzan en la plataforma desbloquean niveles de conocimiento y obtienen insignias de logro, lo que les permite demostrar su aprendizaje de manera tangible. Esta progresión no es simbólica, ya que se vincula directamente con el acceso escalonado a líneas de crédito reales a través de la tarjeta *Prospera*, diseñada específicamente para jóvenes y alineada con principios de educación financiera responsable.

Este modelo representa una ruptura con los esquemas tradicionales de evaluación crediticia, al introducir variables de tipo educativo y comportamental como factores determinantes del nivel de riesgo. En este sentido, se alinea con los enfoques más recientes de inclusión financiera que priorizan la formación como requisito para el empoderamiento económico²⁰. A su vez, promueve virtudes como responsabilidad, perseverancia y autorregulación, pilares fundamentales de la metodología pedagógica de *Nummus*.

Así, este caso evidencia cómo la educación financiera no solo puede incidir en la transformación individual desde edades tempranas, sino que puede ser el fundamento de modelos de negocio éticos, escalables e innovadores que respondan a las necesidades reales de la juventud mexicana.

IV INTEGRACIÓN ES LA CLAVE

Las investigaciones han demostrado que programas diseñados adecuadamente pueden influir positivamente en la capacidad financiera de los jóvenes, mejorando sus habilidades de ahorro, inversión y toma de decisiones económicas. Sin embargo, a medida que la producción académica en este campo continúa en expansión, es crucial seguir desarrollando estrategias educativas efectivas y accesibles para garantizar una mayor y mejor preparación financiera en las nuevas generaciones.

La investigación en educación financiera debe abordar una multiplicidad de enfoques que van desde la evaluación de su impacto en la toma de decisiones hasta el análisis de los métodos pedagógicos más adecuados. La creciente preocupación por el bienestar económico de las futuras generaciones exige estudios que proporcionen evidencia empírica sobre la mejor forma de integrar la educación financiera en el desarrollo académico y personal de los jóvenes, por lo que es importante integrar en el sistema educativo la educación financiera para fomentar ciudadanos con mayor conciencia financiera y liderazgo, contribuyendo así a la estabilidad económica y social.

La educación financiera debe consolidarse como un área de estudio fundamental, con un enfoque creciente en la enseñanza desde edades tempranas.

¹⁶ Acrónimo de Specific, Measurable, Achievable, Relevant and Time-bound que al español se traduce como Específico, Medible, Alcanzable, Relevante y con Fecha Límite. Es un método que permite la formulación de objetivos para obtener resultados tangibles, es decir, las metas que un individuo se debe establecer para alcanzarlas financieramente.

¹⁷ (Sepúlveda et al, 2021)

¹⁸ (Barraca & Artola, 2004)

¹⁹ (Muris, 2001)

²⁰ (OECD, 2023)



03

PROYECTOS DE EDUCACIÓN FINANCIERA INCLUSIVOS PARA PERSONAS CON DISCAPACIDAD

ADRIANA MACÍAS | CONFERENCISTA MOTIVACIONAL

En un mundo donde la independencia económica es clave para nuestro bienestar, las personas con discapacidad enfrentan retos adicionales que pueden limitar su acceso a recursos financieros y oportunidades de desarrollo. Por ello es vital promover proyectos de educación financiera inclusivos que los empoderen para tomar decisiones informadas sobre su dinero y, en última instancia, mejorar su calidad de vida. Con ese objetivo en mente en este capítulo se abordan las barreras que dificultan el acceso a los servicios de las instituciones financieras que podrían mejorar su situación económica, los beneficios de la educación financiera inclusiva, así como una propuesta de proyecto financiero que conduzca al emprendimiento en comunidades con personas con discapacidad, todo ello en el contexto de la educación financiera necesaria para la autonomía, siempre teniendo presente la superación de las barreras para la inclusión financiera de las personas con discapacidad.

I AGENTES DE CAMBIO Y CRECIMIENTO

A pesar de los avances en inclusión social, muchas personas con discapacidad aún carecemos de acceso a una educación financiera adecuada. Estudios recientes indican que somos más propensos a enfrentar dificultades económicas y depender de ayudas gubernamentales, porque la falta de conocimiento sobre conceptos financieros básicos —como el ahorro, la inversión y la gestión del crédito— limita nuestra capacidad para planificar un futuro financiero sólido. Además, las barreras físicas y tecnológicas en las instituciones financieras dificultan aún más nuestro acceso a servicios que podrían mejorar nuestra situación económica.

Para hacer frente a esta realidad es importante tener en cuenta los beneficios de la educación financiera inclusiva que son tanto personales como colectivos. En el primer grupo destaca el empoderamiento, porque al adquirir conocimientos financieros podemos tomar decisiones más informadas sobre nuestro dinero, lo que nos da un sentido de control y autonomía sobre nuestras vidas, esto es especialmente crucial para quienes hemos enfrentado limitaciones en otros aspectos de nuestra vida.

Además, con lo anterior podemos mejorar nuestra calidad de vida, ya que la educación financiera nos permite gestionar mejor nuestros recursos y, al entender cómo podemos manejar nuestro dinero, podemos planificar mejor nuestros gastos y ahorrar

para el futuro, accediendo a servicios y oportunidades que antes considerábamos inaccesibles.

En el ámbito colectivo, la inclusión financiera fomenta nuestra participación en la economía local. Al ser capaces de gestionar nuestras finanzas podemos contribuir de manera más efectiva en nuestras comunidades, ya sea a través del consumo, la inversión o incluso el emprendimiento.

Pero ¿qué debemos hacer para llevar a la práctica la educación financiera inclusiva? Lo primero es implementar un proyecto de educación financiera diseñado específicamente para personas con discapacidad. Este proyecto debería incluir:

- 1. Currículo adaptado.** El contenido debe ser accesible y relevante, utilizando un lenguaje claro y ejemplos prácticos que reflejen nuestra realidad diaria. Se deben considerar diferentes formatos de aprendizaje, como talleres presenciales, recursos en línea y materiales en braille o lenguaje de señas.
- 2. Colaboración con organizaciones locales.** Trabajar en conjunto con organizaciones que ya nos apoyan puede facilitar el acceso a los recursos necesarios para implementar el proyecto. Esto incluye la promoción de talleres y la creación de redes de apoyo.
- 3. Incorporación de tecnología.** Utilizar aplicaciones y plataformas en línea que sean accesibles para personas con diferentes tipos de discapacidades

puede ayudar a derribar las barreras tecnológicas. Las herramientas digitales pueden ofrecer simulaciones interactivas y recursos educativos adaptados.

4. Sensibilización y formación de asesores financieros. Es crucial capacitar a los profesionales del sector financiero para que comprendan nuestras necesidades y desafíos específicos. Esto permitirá crear un entorno más inclusivo y comprensivo en las instituciones financieras.

1. Gestión efectiva

La educación financiera es un pilar esencial para nuestra autonomía y bienestar. Al promover un proyecto de educación financiera inclusiva, no solo se nos brinda las herramientas necesarias para gestionar nuestros recursos de manera efectiva, sino que también se fomenta nuestra integración y participación en la sociedad, lo que tiene impacto en la economía local a través de:

- **Aumento del poder adquisitivo.** Al empoderarnos para gestionar nuestras finanzas de manera efectiva, incrementamos nuestra capacidad de gasto. Esto se traduce en un mayor consumo local, beneficiando a los comercios y servicios de la comunidad.

- **Fomento del emprendimiento.** La educación financiera puede inspirarnos a iniciar nuestros propios negocios. Esto no solo genera nuevas fuentes de ingresos, también crea empleos y diversifica la economía local, promoviendo un entorno más dinámico y resiliente.

- **Estabilidad financiera.** Una población más educada financieramente tiende a una mejor gestión de sus recursos, reduciendo la dependencia de ayudas gubernamentales, lo que alivia la carga sobre los servicios sociales y permite que los recursos públicos se utilicen de manera más efectiva.

- **Aumento de las inversiones locales.** Con una mejor comprensión de la inversión y el ahorro, podemos comenzar a invertir en nuestras comunidades, ya sea a través de la compra de bienes raíces, acciones locales o contribuciones a proyectos comunitarios, lo que contribuye al desarrollo económico local.

- **Fortalecimiento de la cohesión social.** Al integrarnos en la vida económica y social de la comunidad no solo mejora nuestro bienestar, también se fomenta una sociedad más unida y equitativa donde todos los miembros contribuyen al desarrollo local.

- **Mayor resiliencia económica.** La educación financiera inclusiva nos ayuda a desarrollar habilidades de gestión de crisis, lo que puede resultar en una comunidad más capaz para enfrentar desafíos económicos y ser resistente ante crisis económicas.

Es responsabilidad de todos, desde gobiernos hasta

organizaciones de la sociedad civil y el sector financiero, trabajar juntos para cerrar la brecha en la educación financiera y garantizar que nadie quede atrás en este esfuerzo por la inclusión y la equidad. Un futuro más brillante y justo es posible si todos nos comprometemos a apoyar la educación financiera para todos.

II ESTRATEGIAS PARA MEJORAR EL ACCESO AL FINANCIAMIENTO

Para que las personas con discapacidad puedan materializar sus ideas y proyectos es esencial mejorar su acceso a fuentes de financiamiento a través de estrategias efectivas, como la creación de fondos de microcréditos especializados, con tasas accesibles y condiciones favorables, diseñados específicamente para emprendedores con discapacidad; colaboraciones entre instituciones financieras y cooperativas para diseñar productos accesibles adaptados a las necesidades de la población con discapacidad; así como programas de garantía para créditos en los que los gobiernos y organizaciones respalden parte de los préstamos para reducir el riesgo financiero percibido por las instituciones bancarias.

También, se requiere ayudar a los emprendedores a comprender cómo administrar su dinero y presentar propuestas de financiamiento más sólidas; promover el uso de plataformas de *crowdfunding* inclusivas en las que los emprendedores con discapacidad puedan presentar sus proyectos y recibir apoyo de inversionistas o donaciones de la comunidad; y establecer incentivos fiscales para empresas y empresarios con discapacidad que inviertan en emprendimientos inclusivos.

Lo anterior en el marco de la simplificación de procesos de crédito, la creación de redes de inversores sociales que respalden proyectos inclusivos, así como la promoción y hacer visibles a los emprendedores con discapacidad, es decir, compartir historias de éxito que inspiren y generen confianza en inversionistas y clientes. Todo ello acompañado de mentoría financiera para guiar a los emprendedores en cada etapa de su negocio.

1. Objetivo prioritario: autonomía de las personas con discapacidad

Uno de los mayores desafíos que enfrentamos las personas con discapacidad es la dependencia económica. Sin educación financiera, muchas veces nos vemos limitados a depender de terceros, ya sea familiares, instituciones gubernamentales o donaciones. Sin embargo, cuando aprendemos a administrar nuestro dinero, a generar ingresos y a planificar nuestras finanzas logramos tomar el control de nuestra vida de una manera mucho más libre e independiente y obtenemos los beneficios de la educación financiera en nuestra comunidad.





Lo anterior lo logramos a través del empoderamiento y la autonomía que nos da autosuficiencia; una mejor gestión de recursos para elaborar presupuestos, ahorrar y administrar nuestros ingresos de manera inteligente; tener acceso a oportunidades para entender cómo funcionan los productos financieros; fomento del ahorro y la inversión para garantizar nuestra estabilidad a largo plazo; así como conciencia de derechos y beneficios a los que podemos acceder.

Además, reducción del estrés financiero, lo que impacta positivamente en nuestra salud emocional; mayor participación en la comunidad al involucrarnos en iniciativas sociales y económicas; desarrollo de habilidades transferibles, es decir, desarrollo de habilidades clave como la resolución de problemas, la planificación y la toma de decisiones estratégicas; además del fortalecimiento de la confianza personal para sentirnos más seguros y con mayor control sobre nuestro futuro.

Como podemos ver, la autonomía de las personas con discapacidad se da en dos esferas: la personal y la social en el entendido de que una impacta a la otra, pero que sin la primera no se tendría la segunda; es decir, si no se tiene la conciencia de que se puede acceder a condiciones que impacten en el bienestar de las personas con discapacidad, difícilmente estas personas podrán demandar sus derechos a contar con la educación que le permita la inclusión financiera.

2. Acciones para fomentar el emprendimiento

Fomentar el emprendimiento dentro de nuestra comunidad no es solo una opción, es una necesidad para garantizar que todas las personas, sin importar sus capacidades, tengan la oportunidad de alcanzar su independencia económica. Para lograrlo es fundamental eliminar barreras estructurales y brindar apoyo a quienes desean emprender a través de acciones clave como:

Programas de capacitación y formación. Muchas veces, el talento está ahí, pero falta el conocimiento técnico y financiero. Por eso, es clave ofrecer talleres y cursos en áreas como administración, marketing, finanzas y ventas, adaptados a diferentes tipos de discapacidad para garantizar que sean accesibles para todos.

Mentoría y asesoría personalizada. Un buen mentor puede hacer toda la diferencia. Contar con emprendedores experimentados que guíen y compartan su experiencia puede ayudar a las personas con discapacidad a sortear obstáculos y potenciar sus habilidades.

Acceso a financiamiento. Uno de los principales retos para cualquier emprendedor es el capital inicial. Facilitar el acceso a créditos accesibles, micro financiamientos y subvenciones diseñadas especialmente para emprendedores con discapacidad puede marcar la diferencia.

Incubadoras y aceleradoras inclusivas. Espacios que brinden apoyo logístico, asesoría legal, oportunidades de networking y recursos adaptados a las necesidades de cada emprendedor pueden impulsar el éxito de sus proyectos.

Sensibilización y promoción del emprendimiento inclusivo. Es importante que la sociedad en general conozca y valore el talento de los emprendedores con discapacidad. Visibilizar sus negocios a través de campañas, ferias de emprendimiento y redes sociales puede abrirles nuevas oportunidades.

Redes de apoyo y colaboración. Ningún emprendimiento crece en solitario. Contar con redes de contacto y asociaciones que fomenten la colaboración entre emprendedores con discapacidad fortalece sus oportunidades de éxito.

Adaptación de espacios y recursos. Para que un negocio prospere es fundamental que su entorno sea

accesible. Desde oficinas y tiendas hasta herramientas digitales, la accesibilidad debe ser un pilar fundamental en el diseño de cualquier espacio de trabajo.

Historias de éxito que inspiran. Cuando vemos a alguien como nosotros lograrlo, nos damos cuenta de que también podemos hacerlo. Compartir historias de emprendedores con discapacidad que han alcanzado el éxito puede motivar a otros a dar el paso.

Colaboración con organizaciones y el sector privado. Las alianzas con instituciones gubernamentales, Organizaciones No Gubernamentales (ONG) y empresas pueden generar programas de apoyo y financiamiento más sólidos.

Evaluación y mejora continua. Siempre hay espacio para mejorar. Implementar mecanismos de evaluación y retroalimentación permite ajustar estrategias y seguir avanzando en el camino correcto.

No obstante el conocimiento de la situación, de las necesidades y de las acciones que pudieran llevarse a cabo, el camino del emprendimiento es retador, más aún cuando se tiene una discapacidad, por lo tanto, se tiene que hacer frente a desafíos adicionales como el acceso limitado al financiamiento, ya que muchas veces, las instituciones financieras ven a las personas con discapacidad como clientes de alto riesgo, lo que limita su acceso a préstamos y créditos.

Otro desafío al que se enfrentan las personas con discapacidad es la falta de capacitación y formación específica de los empleados porque, aunque existen programas de apoyo al emprendimiento, no siempre están diseñados pensando en las necesidades de las personas con discapacidad porque existen barreras físicas y tecnológicas que van desde la infraestructura de oficinas hasta la accesibilidad de las plataformas digitales debido a estigmas y prejuicios sociales derivados de que aún existen ideas erróneas sobre lo que las personas con discapacidad pueden o no pueden hacer, lo que limita sus oportunidades de desarrollo.

A lo anterior se suman las dificultades en la gestión del tiempo y la energía que deben atenderse dependiendo del tipo de discapacidad, ya que algunas personas pueden requerir ajustes en sus horarios o estructuras de trabajo.

Superar estas barreras requiere un esfuerzo conjunto de gobiernos, empresas, instituciones financieras y sociedad en general. Crear políticas inclusivas, fomentar la educación financiera y sensibilizar al público sobre la importancia de apoyar el emprendimiento inclusivo son pasos clave en este camino.

III UN FUTURO CON OPORTUNIDADES PARA TODOS

La educación financiera inclusiva no solo transforma la vida de las personas con discapacidad, también genera un impacto positivo en la sociedad y en la economía en general. Cuando logramos nuestra independencia económica, dejamos de ser vistos únicamente como beneficiarios de ayudas y pasamos a ser agentes de cambio y crecimiento.

Las empresas y los gobiernos deben reconocer que la inclusión financiera de las personas con discapacidad no es solo una cuestión de equidad, sino una oportunidad para fortalecer la economía. Contar con una población económicamente activa, que participe en el consumo, la inversión y el emprendimiento genera un impacto positivo en el desarrollo de cualquier país.

Uno de los grandes aliados en este proceso de inclusión financiera es la tecnología. Gracias a herramientas digitales accesibles, cada vez más personas con discapacidad pueden administrar su dinero, hacer compras en línea, recibir educación financiera y acceder a oportunidades económicas sin salir de casa.

El reto ahora es asegurarnos de que las herramientas tecnológicas —como las aplicaciones de banca móvil, plataformas de educación financiera online, pagos digitales y comercio electrónico, asistentes virtuales y chatbots financieros, así como el software de gestión financiera personal, entre otras— sean cada vez más inclusivas y que lleguen a todas las personas que las necesitan, porque no podemos hablar de inclusión sin hablar de independencia económica.

Si realmente queremos una sociedad donde todas las personas, sin importar sus capacidades, tengan igualdad de oportunidades, es fundamental garantizar su acceso a la educación financiera y a los servicios económicos. Desde la capacitación en finanzas hasta la accesibilidad de los servicios bancarios, pasando por la promoción del emprendimiento y la sensibilización del sector empresarial, cada acción cuenta en este camino hacia una inclusión real.

Las personas con discapacidad no somos sujetos pasivos en la sociedad, somos emprendedores, profesionistas, consumidores y ciudadanos activos, y cuando se nos dan las herramientas adecuadas podemos demostrar que la inclusión financiera no solo nos beneficia a nosotros, sino que enriquece a toda la sociedad.

Hoy, más que nunca, es momento de construir juntos un mundo donde la educación financiera sea un derecho, oportunidad y responsabilidad de todos. Porque cuando una persona con discapacidad alcanza su independencia económica, gana su libertad y cuando todos ganamos libertad, el mundo se transforma en un mejor lugar.

04

LAS HABILIDADES SOCIALES EN LA INCLUSIÓN LABORAL DE PERSONAS CON DISCAPACIDAD

CHANTAL ALEJANDRA AGUILAR ARRIETA | COORDINACIÓN DE SERVICIOS EMPRESARIALES EN UNIDOS SOMOS IGUALES

La inclusión laboral de personas con discapacidad no puede concebirse únicamente como una cuestión de acceso físico o ajustes razonables; implica la integración plena dentro de entornos de trabajo diversos, lo cual demanda un desarrollo sólido de habilidades sociales, tanto por parte de las personas con discapacidad como del entorno laboral. En este apartado se presentan fundamentos teóricos y evidencia reciente del papel esencial que tienen las habilidades sociales en los procesos de inclusión, analizando su impacto en la empleabilidad, en el clima organizacional y en la sostenibilidad de los procesos de inclusión. También se emiten recomendaciones prácticas para empleadores, instituciones educativas y organizaciones civiles para afrontar uno de los desafíos más relevantes en la construcción de sociedades más equitativas y democráticas.

I HABILIDADES SOCIALES PARA LA CONSTRUCCIÓN DE SOCIEDADES MÁS EQUITATIVAS Y DEMOCRÁTICAS

A pesar de los avances legales y sociales, aún existen importantes barreras que impiden que las personas con discapacidad accedan, se mantengan y se desarrollen en el mercado laboral. Estas barreras no solo son físicas o estructurales, también son relacionales y actitudinales. En este contexto, el desarrollo de habilidades sociales se convierte en un componente esencial para facilitar procesos de inclusión verdaderamente efectivos y sostenibles, pero ¿qué son las habilidades sociales?

Las habilidades sociales se refieren al conjunto de conductas que permiten a las personas interactuar de manera adecuada con los demás, logrando satisfacer sus necesidades sin afectar negativamente al entorno. Involucran aspectos como la comunicación verbal y no verbal, empatía, asertividad, escucha activa, resolución de conflictos y trabajo en equipo.¹

En el entorno laboral, estas habilidades son fundamentales para establecer relaciones saludables con colegas, superiores y clientes. Para las personas con discapacidad, desarrollar las habilidades sociales puede representar una vía para disminuir estigmas, fortalecer su autoimagen profesional y adaptarse mejor a entornos laborales diversos.

1. Inclusión laboral y barreras actitudinales

Si bien las políticas de inclusión han centrado sus esfuerzos en el diseño universal, el acceso arquitectónico y la adecuación de puestos, poco se ha trabajado en torno al desarrollo de competencias interpersonales, lo cual es de gran relevancia porque las habilidades sociales no solo permiten a las personas con discapacidad desenvolverse con mayor seguridad, sino que ayudan a construir una imagen profesional competente, lo que influye directamente en su permanencia y crecimiento dentro de las organizaciones.²

Las barreras actitudinales —creencias y actitudes negativas que generan contextos desfavorables para la inclusión y contribuyen al desarrollo de otras barreras— suelen ser las más difíciles de erradicar. El prejuicio, la sobreprotección o el desconocimiento pueden limitar las oportunidades de inclusión, incluso cuando existen políticas internas de contratación, por lo tanto, las habilidades sociales permiten a las personas con discapacidad enfrentar de forma proactiva estas actitudes, contribuyendo a transformar los ambientes laborales desde adentro.³

A su vez, sensibilizar a los equipos de trabajo en temas de empatía, comunicación inclusiva, respeto a la diversidad y escucha activa es clave para que la inclusión no sea un evento aislado sino integral, para ello la clave está en acercar y reforzar el conocimiento

1 Caballo, V. (2021). *Manual de evaluación y entrenamiento de las habilidades sociales*. Editorial Pirámide

2 Jiménez, L. et al. (2020) *Discapacidad, empleo y competencias socioemocionales*. Fundación ONCE.

3 ONU. (2020). *Convención sobre los Derechos de las Personas con Discapacidad*. Organización de las Naciones Unidas.

periódicamente con una metodología experiencial que permita que el conocimiento trascienda y genere un impacto que transforme la cultura organizacional.

2. Formación dual: entorno laboral y educación

Diversas investigaciones indican que los procesos de capacitación para la inclusión deben ser duales. Por un lado, la persona con discapacidad necesita adquirir habilidades técnicas y sociales, por otro, la empresa requiere formación sobre inclusión, ajustes razonables y habilidades de liderazgo incluyente.

Hay evidencia de que programas de formación conjunta han demostrado mayor éxito en la retención laboral y en la disminución de conflictos interpersonales, fomentando un entorno más empático y colaborativo. Para lograrlo, se plantean cinco recomendaciones en las que fortalecer la inclusión a través de las habilidades sociales es el objetivo:

1. Diseñar programas de formación social personalizada para personas con discapacidad que incluyan prácticas reales de interacción.

CÓMO	RESULTADOS	EJEMPLO
Combinar sesiones teóricas sobre habilidades como la comunicación asertiva, manejo emocional y trabajo en equipo, con actividades prácticas como simulaciones de entrevistas y dinámicas grupales.	Mayor seguridad en la interacción con compañeros y superiores, reducción de la ansiedad social y un desempeño más autónomo en contextos laborales.	En los programas de inclusión realizados en Unidos a través de actividades recreativas se logran desarrollar habilidades sociales como la toma de decisiones, trabajo en equipo, comunicación, liderazgo, empatía, cordialidad y flexibilidad
Estas actividades deben estar adaptadas a cada tipo de discapacidad, considerando apoyos visuales, intérpretes, tecnologías de asistencia, entre otros.		

2. Capacitar a mandos medios y superiores en liderazgo incluyente y resolución de conflictos.

CÓMO	RESULTADOS	EJEMPLO
Talleres vivenciales, análisis de casos reales, role-playing y sesiones de coaching donde se aborden temas como sesgos inconscientes, comunicación empática, retroalimentación respetuosa y gestión de equipos diversos.	Disminución de los conflictos derivados de malentendidos, mayor retención del talento con discapacidad y líderes más conscientes y empáticos.	En una empresa, tras capacitar a sus supervisores en liderazgo incluyente, se redujo 40% la rotación de colaboradores con discapacidad en un año y aumentó 30% la satisfacción laboral.

3. Fomentar la mentoría inversa, es decir, que las personas con discapacidad también puedan capacitar a sus compañeros en empatía, lenguaje accesible y respeto a la diversidad.

CÓMO	RESULTADOS	EJEMPLO
Programas formales de mentoría donde colaboradores con discapacidad compartan sus experiencias y brinden formación práctica sobre barreras actitudinales, lenguaje adecuado y soluciones inclusivas cotidianas.	Aumento en la conciencia sobre la discapacidad, mejora en el trato cotidiano y fortalecimiento del sentido de pertenencia de la persona con discapacidad.	En una fábrica se implementó un programa donde colaboradores con discapacidad visual ofrecieron experiencias llamadas comidas con sentido, con el objetivo de sensibilizar ante las barreras actitudinales y estructurales que existen, manejo del lenguaje y trato adecuado hacia las personas con discapacidad. Al finalizar, el 92% de los participantes declaró haber modificado su forma de entender la discapacidad y normalizar el trato hacia las personas con discapacidad.
Se pueden utilizar formatos como cápsulas de sensibilización, paneles o círculos de diálogo.		

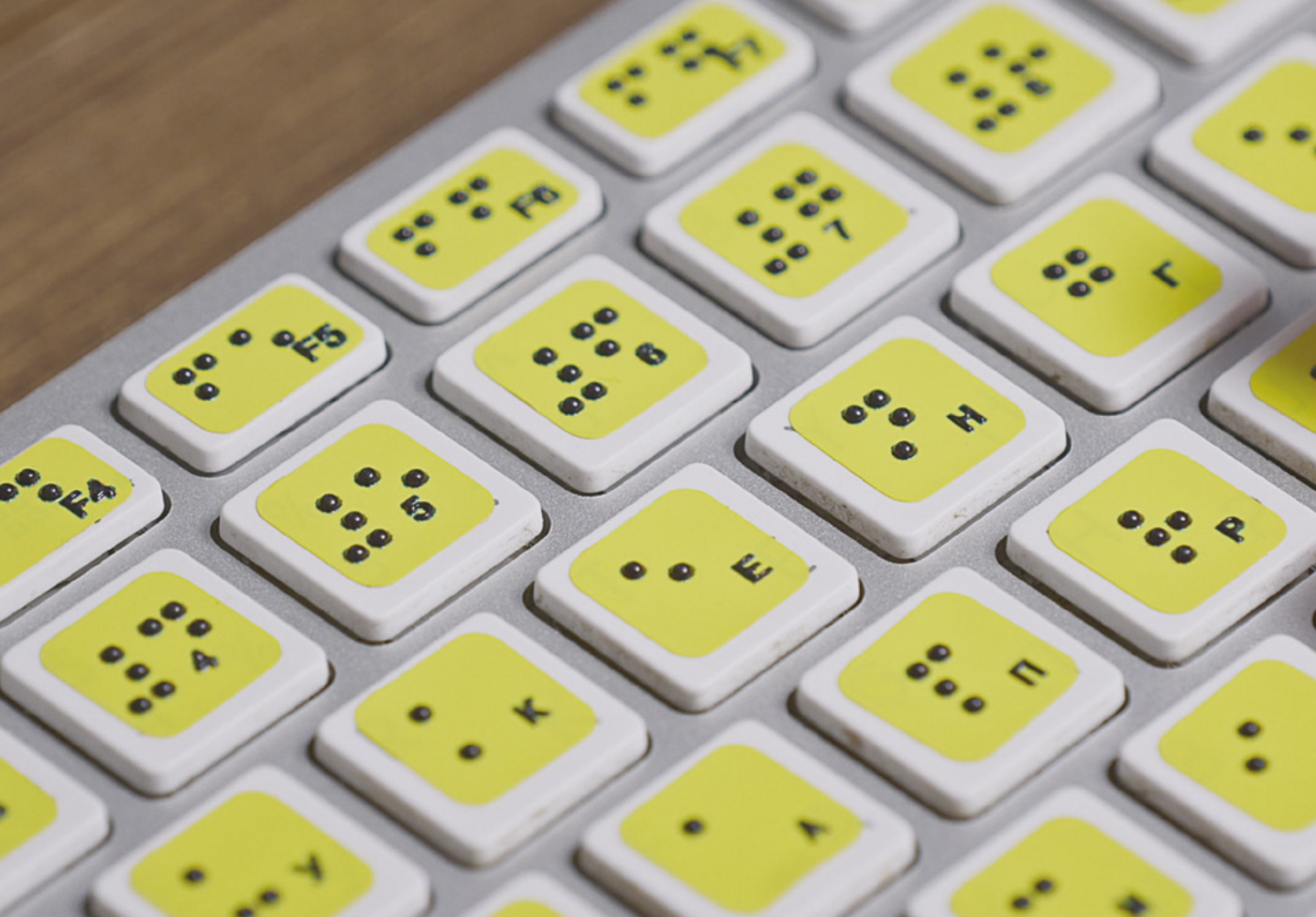
4. Evaluar el clima laboral con indicadores de inclusión, no solo de diversidad.

CÓMO	RESULTADOS	EJEMPLO
Integrar en las encuestas de clima organizacional preguntas específicas sobre experiencias de inclusión, percepción de accesibilidad, trato igualitario, participación y respeto. Además, se pueden realizar focus groups con personas con discapacidad para recoger información cualitativa.	Obtención de datos más precisos que permitan identificar áreas de mejora y tomar decisiones informadas para fortalecer la cultura inclusiva.	Una empresa de tecnología midió por primera vez el "Índice de Inclusión" y encontró que, aunque tenía un 10% de colaboradores con discapacidad, solo el 48% se sentía parte activa del equipo. Con base en estos resultados, rediseñaron sus procesos de onboarding y cultura interna.

5. Implementar espacios de convivencia y escucha activa como convivios inclusivos o cafés de diálogo.

CÓMO	RESULTADOS	EJEMPLO
Organizar actividades regulares con dinámicas estructuradas para la participación equitativa y facilitadores con experiencia en inclusión donde todas las personas puedan compartir, dialogar y convivir en un entorno accesible y seguro.	Mejora del ambiente laboral, fortalecimiento de relaciones interpersonales y mayor visibilidad de las personas con discapacidad como miembros plenos del equipo.	En el café con sentido organizado por Unidos con una empresa de marketing hotelero, los equipos comparten experiencias sobre barreras vividas y propuestas de mejora. A raíz de estas sesiones se logró abrir la puerta para la inclusión laboral de personas con discapacidad.





II DATOS Y ESTADÍSTICAS

Según el INEGI (2024)⁴ México cuenta con aproximadamente 8.8 millones de personas con discapacidad, de las cuales solo el 40.6% participa en actividades económicas, frente al 68% de la población general. A nivel empresarial, apenas el 1.5% de las empresas en el país emplea personas con discapacidad.

El 64% de las personas con discapacidad no trabaja y solo el 35.5% forma parte de la población económicamente activa. Esta situación se agrava cuando se analiza por género: únicamente el 18.3% de las mujeres con discapacidad está empleada, frente al 42.3% de los hombres.

Además, se observa una brecha persistente en la seguridad social: mientras que el 46.6% de las personas con discapacidad está afiliada al IMSS, en la población sin discapacidad esta cifra asciende al 57%.

Estudios recientes muestran que el 78% de las personas con discapacidad ha informado su condición a recursos humanos, pero solo el 26% ha solicitado ajustes razonables. Esta baja solicitud se debe en parte al desconocimiento sobre cómo proceder o al temor de discriminación. Asimismo, 46% no puede asistir a eventos laborales fuera del centro de trabajo por falta de accesibilidad y 30% reporta haber experimentado microagresiones durante el último año.

Estas cifras reflejan una necesidad urgente de impulsar el desarrollo de habilidades sociales, tanto en las personas con discapacidad como en sus entornos laborales, para reducir barreras actitudinales, mejorar la comunicación y fortalecer la inclusión en todos los niveles de la organización.

III POR LA CONSTRUCCIÓN DE UN PUENTE ENTRE LA DIVERSIDAD Y LA PERTENENCIA

La inclusión laboral no puede limitarse al cumplimiento normativo. Requiere transformar el modo en que las personas se relacionan dentro de los espacios de trabajo. Las habilidades sociales son el puente entre la diversidad y la pertenencia, y su desarrollo tanto en las personas con discapacidad como en sus compañeros y líderes laborales es indispensable para una inclusión real, duradera y transformadora.

Las estadísticas evidencian que, si bien se han dado pasos importantes en términos de acceso al empleo, aún persisten barreras invisibles que limitan la plena participación. La apuesta por las habilidades sociales no solo es una estrategia de capacitación, sino una vía de reconciliación entre la diferencia y la equidad, entre la productividad y el bienestar.

Para construir entornos realmente inclusivos, necesitamos movernos del discurso de tolerancia al de co-creación de espacios seguros y accesibles, donde cada persona pueda ser vista en su valor, más allá de su condición. La formación dual —que trabaja de manera paralela con la persona y su entorno— se convierte así en el núcleo de una transformación cultural profunda, en la que el respeto, la empatía y la colaboración son competencias esenciales, no opcionales.

4 INEGI. (28 de noviembre de 2024). *Estadísticas a propósito del día internacional de las personas con discapacidad*. Comunicado de prensa núm. 684/24. INEGI https://www.inegi.org.mx/contenidos/saladeprensa/aproposito/2024/EAP_PCD24.pdf

05

LA PERSPECTIVA DE GÉNERO EN LA INCLUSIÓN FINANCIERA

FEDERICO RUBLI KAISER | CONSULTOR ECONÓMICO PRIVADO. SOCIO DEL IMEF,
PARTICIPA EN TRES DE SUS COMITÉS TÉCNICOS

La **inclusión financiera** proporciona a las mujeres un **empoderamiento** para tomar decisiones en la empresa y la familia, así como **independencia económica** para no depender de un hombre.

En este capítulo se destaca la importancia para que las empresas y las organizaciones adopten una perspectiva de género para la inclusión financiera a través de tres dimensiones: proporcionar conocimientos y desarrollar habilidades financieras en las mujeres (educación financiera); fomentar el acceso y el uso de productos financieros y bancarios en la población femenil; así como propiciar que haya más mujeres laborando en instituciones del sector financiero. Además, se analizan los principales obstáculos para la inclusión financiera de las mujeres, así como las estrategias para superar esos impedimentos. Se hace hincapié en la importancia de incluir a más mujeres en las empresas e instituciones con base en una mayor capacitación financiera y se revisan brevemente cuatro estudios de casos prácticos de inclusión (Banco Itaú en Brasil, Banco BHD de República Dominicana, Konfío de México, y Tuiio Santander México) mediante el apoyo y desarrollo financiero a empresas lideradas por mujeres. Después se aborda otra forma de inclusión financiera: que haya más mujeres laborando en el sector financiero en México (Banorte y Citibanamex). Finalmente, en las conclusiones se enumeran algunas acciones para incorporar una perspectiva de género al interior de las empresas y organizaciones, así como hacia su clientela.¹

I. PERSPECTIVA DE GÉNERO EN LAS EMPRESAS

Aunque ha mejorado en los últimos años, en México la participación de la mujer en el mercado laboral sigue siendo baja e insuficiente. Además de la escolaridad y preparación, un factor ligado a ello es que las mujeres tienen niveles bajos de inclusión financiera. Dicha ausencia limita su capacidad para desempeñar tareas de mayor alcance en sus empleos y que puedan tomar decisiones informadas en temas financieros en su ámbito familiar.

Por lo anterior, es relevante adoptar una mayor y más consciente perspectiva de género que permita a las empresas (desde las Mipymes hasta los grandes conglomerados empresariales), organizaciones e instituciones eliminar brechas en el acceso a

oportunidades y en la participación de las mujeres al interior de sus organizaciones, así como mejorar la propuesta de valor de la oferta de productos que se puedan ofrecer a clientes femeninos.

Estos esfuerzos deben ser deliberados y sujetos a políticas específicas debido a que los sesgos de género, en particular los inconscientes, dificultan identificar las áreas de oportunidad y, por ende, mejorar las perspectivas de género. Para superar dichos sesgos, es fundamental identificar, reconocer y abordar las diferencias en necesidades, comportamientos, experiencias y realidades entre hombres y mujeres, lo que implica reconocer la existencia de normas sociales, sesgos de género, discriminación y la prevalencia de estereotipos negativos que afectan a las mujeres, tanto como trabajadoras, empleadas, supervisoras, técnicas, directivas y clientas que demandan bienes y servicios.

1. Para la elaboración de este capítulo se utilizó principalmente el estudio “Expandiendo la inclusión financiera de las mujeres en México”, Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento/Banco Mundial, 2024, que fue elaborado con base en el diseño conceptual y bajo la coordinación de la SHCP, con las aportaciones de diversas organizaciones públicas y privadas que conforman el Comité Interinstitucional para la Igualdad de Género en las Entidades Financieras (CIIGEF) de México.



Identificar, reconocer y abordar puede proporcionar los medios para un desempeño más eficaz de las mujeres en los roles mencionados, así como incorporar una perspectiva de género en la inclusión financiera que permita identificar a las mujeres como un segmento de mercado diferenciado del de los hombres.

Una empresa u organización logrará que su estrategia deliberada de inclusión financiera con perspectiva de género sea efectiva cuando comprenda cabalmente y satisfaga las necesidades específicas de las mujeres, identificando las normas sociales y las barreras que las afectan, además de desarrollar acciones y políticas tanto al interior como al exterior de la empresa que tomen en cuenta distintos subsegmentos de mujeres.

1 Obstáculos a la inclusión financiera de las mujeres

Entre los principales obstáculos se encuentran las barreras de las normas sociales y culturales de género; brechas educativas y de capacitación; barreras económicas; y falta de productos financieros adaptados. Todos los obstáculos tienen una serie de limitantes que impiden, en mayor o menor medida, la inclusión financiera de las mujeres.

- **Barreras de las normas sociales y culturales de género.** Una de las principales razones por las que las mujeres tienen menos acceso a servicios financieros es la discriminación de género arraigada en muchas culturas. En México, diversos estudios han documentado la influencia que tienen los estereotipos y las normas sociales de género en distintos ámbitos de la actividad económica y personal, así como en la participación en el mercado laboral o la distribución del trabajo no remunerado. No sorprende que en el caso de la inclusión financiera, un informe elaborado por la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), concluya que las normas sociales de género tienen un impacto negativo en la inclusión financiera de las mujeres mexicanas.

En general, en México como en muchos países, el rol de la mujer está vinculado principalmente a las tareas domésticas y familiares, lo que reduce su participación en la economía formal. Refuerzan un sistema de la economía del hogar en el que los hombres toman las decisiones financieras y las mujeres son excluidas de ese proceso y, por ende, tienen menos control sobre los recursos económicos y mantienen una dependencia financiera.

Lo anterior dificulta su acceso a productos como cuentas bancarias, préstamos o seguros, ya que los prestamistas y las instituciones financieras suelen verlas como “riesgos” debido a la falta de control financiero. Estas dinámicas han llevado a que muchas mujeres tomen decisiones financieras a escondidas de sus parejas o asuman un rol simulado en el que parezca que el hombre es quien toma las decisiones. Además, en muchas culturas persisten normas sociales que no consideran a las mujeres como agentes económicos autónomos. Esto se refleja en prácticas como la limitación de su acceso a la propiedad de tierras o bienes, lo cual les impide utilizar estos activos como garantía para obtener créditos.

- **Brechas educativas y de capacitación.** Aunque el acceso de las mujeres a la educación formal ha mejorado en nuestro país, aún persisten brechas de oportunidades por género. Un obstáculo muy documentado en México es el alcance limitado a la educación y capacitación financiera lo que se traduce en una menor comprensión de cómo funcionan los productos financieros y cómo pueden utilizarse para mejorar su situación económica. Esta falta de conocimiento sobre los servicios financieros limita su capacidad para tomar decisiones informadas y aprovechar las oportunidades disponibles.

- **Barreras económicas.** Las disparidades económicas entre hombres y mujeres también juegan un papel importante en la exclusión financiera de las mujeres. A nivel global, las mujeres ganan menos que los hombres, tienen menos acceso a empleos formales y se enfrentan a una mayor inseguridad laboral. Estos factores dificultan el acceso de las mujeres a productos financieros, ya que las instituciones financieras suelen basar la elegibilidad para créditos en el ingreso y la estabilidad laboral.

El trabajo no remunerado, que incluye las tareas domésticas y de cuidado, también limita la capacidad de las mujeres para generar ingresos y ahorrar. Aunque este trabajo es fundamental para la economía, no es reconocido ni remunerado adecuadamente, lo que contribuye a la pobreza de las mujeres y a su exclusión del sistema financiero formal. Las mujeres también enfrentan mayores riesgos de pobreza y desempleo debido a la discriminación de género y las expectativas sociales que limitan sus oportunidades de empleo y avance profesional.

- **Falta de productos financieros adaptados.** El sector financiero tradicionalmente ha diseñado productos y

servicios para una clientela masculina, sin tener en cuenta las necesidades y realidades específicas de las mujeres. Esto incluye desde productos de crédito que no consideran las fluctuaciones en los ingresos de las mujeres hasta servicios bancarios que no se adaptan a sus horarios o situaciones particulares, como la carga de trabajo doméstico o el cuidado de los niños. Muchas veces, las tasas de interés y los requisitos de los productos financieros están pensados para clientes con empleos formales y salarios fijos, lo que deja a las mujeres, especialmente a aquellas que trabajan en la economía informal, fuera del acceso a servicios como préstamos, líneas de crédito y seguros.

2. Estrategias para superar las barreras

Superar los obstáculos requiere un enfoque integral que incluya cambios tanto en las políticas públicas y privadas como en las prácticas sociales y culturales. Algunas estrategias clave incluyen:

- **Educación y capacitación financiera.** Fomentar programas de alfabetización financiera dirigidos específicamente a mujeres puede ser un paso fundamental para empoderarlas y permitirles tomar decisiones informadas sobre su dinero. La educación financiera debe ser accesible y adaptada a las realidades de las mujeres, incluyendo la enseñanza de habilidades prácticas para gestionar el dinero en un contexto de trabajo informal.
- **Políticas de inclusión financiera.** Debe ser un esfuerzo compartido entre las políticas públicas y los incentivos que proporcione el sector privado para mejorar la inclusión al sistema financiero de las mujeres.

Por ejemplo, la creación de marcos regulatorios que promuevan la igualdad de género en el acceso al crédito y la propiedad, así como incentivar la creación de productos financieros específicos para las mujeres.

- **Desafiar las normas culturales.** Cambiar las normas sociales que limitan la participación económica de las mujeres es esencial para fomentar la inclusión financiera. Esto puede lograrse a través de campañas de sensibilización, así como fomentando la participación de las mujeres en la toma de decisiones económicas a nivel familiar y comunitario.
- **Acceso a la propiedad de activos físicos.** En la medida en que las mujeres tengan mayores garantías legales para el derecho a la propiedad, se facilitaría que usen sus activos como garantías para obtener créditos, lo que a su vez mejoraría su acceso a productos financieros.

II LA IMPORTANCIA DE INCLUIR A MÁS MUJERES EN LAS EMPRESAS E INSTITUCIONES

Diversos estudios en variados países avalan la influencia positiva de puestos de liderazgo de mujeres en consejos directivos, cargos de gerencia media y ejecutivos, así como en el resto de los niveles de las instituciones. Por las exigencias de cualquiera de estos puestos, aunque no trabajen directamente en temas o áreas financieras, la inclusión financiera de las mujeres contribuye a que puedan ocupar puestos más altos.

1. Casos prácticos de apoyo y desarrollo de empresas lideradas por mujeres

Las instituciones financieras pueden promover la inclusión financiera de las mujeres si adoptan políticas y acciones con perspectiva de género. Hay varios ejemplos en México y en otros países que aportan lecciones relevantes. Aquí se revisan brevemente cuatro casos exitosos: Banco Itaú (Brasil), Banco BHD (República Dominicana), Konfío (empresa de tecnología financiera de México) y Tuiio Santander México.

- **Banco Itaú (Brasil).** Es el banco más grande de Brasil por nivel de activos. Se enfoca en productos de crédito como préstamos al consumo, crédito corporativo y financiamiento de vehículos. En Brasil, mientras que el 4.6% de las empresas gestionadas por hombres pueden obtener préstamos para emprender, administrar o ampliar un negocio, solo 2.9% de las empresas lideradas por mujeres puede acceder a financiamiento para los mismos fines. Itaú identificó esta brecha de acceso a crédito y lanzó en 2013 el programa "Itaú mujeres emprendedoras", adoptando un enfoque en la inclusión financiera de la mujer para promover su desarrollo económico.

Las mujeres participantes mostraron resultados destacables, registrando ingresos 11% mayores que las no participantes, con un límite de crédito 77% más alto, una morosidad 5% menor, un margen de financiamiento 130% mayor y un margen de aseguramiento 63% mayor que las no participantes.

- **Banco BHD (República Dominicana).** Figura entre los bancos comerciales más grandes del país. Uno de sus objetivos es convertirse en el banco de la nación preferido por las mujeres. Para ello definió las necesidades concretas de distintos segmentos del mercado de

la mujer, lo que le permitió diseñar y vender servicios financieros y no financieros específicos que atenderían mejor a cada segmento a través del programa “Mujer Mujer” que también ofrece servicios y mentoría en áreas de educación, negocios, hogar, salud y vitalidad.

Desde su lanzamiento, el programa Mujer Mujer ha contribuido significativamente a crear una cartera de clientes inclusiva por género. En su primer año de implementación reportó una tasa de rentabilidad interna superior a 35%, con rendimientos destacados en diferentes segmentos de préstamos, por ejemplo, 20% para mujeres individuales, 14% para pequeñas empresas y 12% para empresas medianas. En 2023, las mujeres conformaron 50% de la cartera de cuentas de ahorro y de préstamos, y 56% de la cartera de ahorro a plazo, lo que representó más de la mitad del negocio comercial de la institución.

- **Créditos a Mipymes de mujeres de Konfío (México).** Konfío es una empresa de tecnología financiera especializada en Mipymes. Promueve la inclusión financiera de las mujeres abordando las barreras crediticias que enfrentan las Mipymes lideradas por mujeres, en comparación con aquellas dirigidas por hombres. Al respecto, algunas cifras son interesantes: a nivel nacional, 36.6% de las Mipymes son propiedad de mujeres; sin embargo, solo 13% recibió crédito en 2020, en comparación con el 30.2% de las Mipymes de hombres.

Konfío, en colaboración con el organismo internacional BID Invest, realizó un estudio para medir el impacto de sus préstamos en las ventas de Mipymes lideradas por mujeres. Los resultados resaltan un aumento significativo en sus ventas, contribuyendo a cerrar la brecha de inclusión financiera en este segmento.

- **Tuiio, empresa de Grupo Santander (México).** Ofrece servicios financieros a personas que no pueden acceder a productos de las instituciones tradicionales, especialmente mujeres. Integra créditos individuales a la medida, así como créditos grupales. Ya ha superado 14 mil 300 millones de pesos en microcréditos en el país para emprendimientos². El 88% de quienes han accedido a un crédito de Tuiio son mujeres, contribuyendo a que ellas estén mejor preparadas para tomar decisiones relevantes tanto en la microempresa como el hogar³. Asimismo, ofrece orientación, cursos y pláticas de salud financiera para mujeres.

2. Otra forma de inclusión financiera: más mujeres laborando en el sector financiero en México

Un aspecto diferente de la inclusión financiera no vinculado directamente con acceso y uso de productos es que las instituciones financieras proporcionen oportunidades laborales a las mujeres. El tema, evidentemente, se vincula con la equidad laboral de género.

De acuerdo con datos de la Comisión Nacional Bancaria y de Valores (CNBV), en la banca colaboran 141 mil 203 mujeres, lo que representa 51% del total del personal en el sector. Debe destacarse que al cierre del año pasado, el número de mujeres en posiciones de alta dirección creció 26% en comparación con 2023 y se tiene un registro de 868 directivas en instituciones bancarias.

En el sector financiero hay conciencia de que se debe avanzar en lograr una mayor igualdad de género, por ello en marzo de

2022 fue creado el Comité Interinstitucional para la Igualdad de Género en las Entidades Financieras (CIIGEF) que, con la finalidad de promover la igualdad de género y la inclusión financiera, tiene un enfoque en la representación de mujeres en puestos de decisión y el combate a la discriminación por género.

Participan en el CIIGEF todas las autoridades financieras, así como las asociaciones del sector privado como la Asociación de Bancos de México (ABM), la Asociación Mexicana de Capital Privado (AMEXCAP), Asociación Mexicana de Instituciones de Seguros (AMIS) y la Asociación Mexicana de Administradoras de Fondos para el Retiro (AMAFORE). En 2022 este Comité realizó un diagnóstico sobre la participación de mujeres en las instituciones financieras y en puestos de liderazgo que puede consultarse en www.cnbv.gob.mx/Inclusion (es el documento más reciente).

El informe contiene datos relevantes sobre la presencia femenina en distintas áreas del sector financiero, especialmente en roles directivos, de liderazgo y con capacidad de decisión. En estudio identificó que entre las entidades financieras:

- **68%** tiene políticas de género.
- **27%** posee indicadores para evaluar el avance.
- **54%** dispone de un comité para tratar asuntos de igualdad y no discriminación.
- **44%** han llevado a cabo campañas de concientización sobre género.
- **50%** ofrece formación en estos temas.
- **25%** ofrece programas de maternidad o paternidad superiores a la ley.

Para ilustrar la importancia que los grupos financieros le están dando al tema de la igualdad de género, a manera de ejemplo menciono los casos de Banorte y Citibanamex.

- **El liderazgo femenino en Banorte.** En 2022, el Grupo Financiero Banorte (GFN) realizó un diagnóstico sobre la igualdad de género en el ámbito laboral de la institución el cual identificó una brecha significativa en las posiciones directivas, donde las mujeres solo representaban el 20%, a pesar de constituir el 50.2% del personal del grupo. La brecha de género y salarial en los puestos directivos persistía, afectando la igualdad de oportunidades y el empoderamiento de las mujeres en la organización.

Para abordar esta problemática se crearon talleres de reclutamiento en recursos humanos para garantizar la participación de mujeres en procesos de selección ejecutiva, grupos de enfoque con directoras y subdirectoras para fortalecer la comunicación con perspectiva de género y talleres para impulsar el liderazgo femenino. Además, publicaron mensualmente el Mini Magazine Mujer Ejecutiva para abordar temas de desarrollo profesional y liderazgo femenino..

El grupo se unió a iniciativas internacionales como el Target Gender Equality (TGE) de las Naciones Unidas y el Gender Equality Index de Bloomberg y utilizó estándares de referencia del Global Reporting Initiative (GRI), así como del Sustainability Accounting Standards Board (SASB). Como resultado el porcentaje de colaboradoras con contratos indefinidos aumentó a 51.2%, y el 25% de los puestos directivos fue ocupado por mujeres, un

2 Reforma. Columna editorial Capitanas. Sección de Negocios, página 3. 7 de marzo, 2025.

3 Véase ídem.

aumento de cinco puntos porcentuales desde 2019. También mejoró la participación de mujeres en actividades de capacitación, en especial, en posiciones directivas. GFN fue reconocido por agencias calificadoras por su mejor desempeño Ambiental, Social y de Gobernanza (ASG).

- **Apoyo a la mujer de Citibanamex.** Este Banco identifica en sus reportes anuales de sustentabilidad cifras sobre la antigüedad media, retención de talento y renuncias de sus empleados desagregados por sexo. Identifica como pilares de su estrategia la atracción y retención de talento y entre sus objetivos el trato igualitario y la seguridad para sus colaboradoras.

En 2018, firmó los Principios de Empoderamiento de Mujeres de la ONU y se comprometió a realizar un diagnóstico anual de avances en materia de trato igualitario, empoderamiento y atención a mujeres. No obstante, en 2019 reportó una tasa de deserción post maternidad de 30%, 12 meses después de la reincorporación y enfrentó 3 mil renuncias femeninas voluntarias e involuntarias.

En respuesta, Citibanamex lanzó el Programa de Apoyo a la Mujer que busca empoderar a las colaboradoras, mejorar su calidad de vida y reforzar sus habilidades profesionales y personales. La iniciativa brindó asesoría en diversos aspectos de la vida personal y profesional, además de ofrecer servicios de coaching en bienestar, nutrición y cuidado de menores.

En 2021, se atendieron 302 casos en materia legal, psicológica y del cuidado. Además, para apoyar la conciliación familiar, el banco extendió los permisos de maternidad a 16 semanas y los de paternidad y adopción a cuatro semanas, excediendo los mínimos legales. Estas estrategias resultaron en una reducción en la tasa de deserción post maternidad a 1% respecto al 30% de 2019, disminución de 14% en las renuncias de mujeres, incremento en la satisfacción y retención del personal femenino, además del reconocimiento como líder en prácticas de inclusión y promoción femenina.

III ACCIONES PARA QUE LA MUJERES TENGAN ACCESO A LOS MISMOS DERECHOS Y OPORTUNIDADES FINANCIERAS

La inclusión financiera de las mujeres es un elemento fundamental para alcanzar la igualdad de género y el

desarrollo económico. Sin embargo, los obstáculos que enfrentan las mujeres para acceder a los servicios financieros son numerosos y variados, por lo que requieren un enfoque multidimensional para ser superados. Si bien existen avances en este tema en México, aún queda mucho por hacer para garantizar que las mujeres, independientemente de su contexto socioeconómico, tengan acceso a los mismos derechos y oportunidades financieras que los hombres.

Tener en cuenta el camino que falta por recorrer es importante porque la inclusión financiera no solo beneficia a las mujeres, sino que tiene el potencial de generar un impacto positivo en toda la sociedad, promoviendo la equidad, la autonomía económica y el desarrollo sostenible. Por ello presento algunas acciones para incorporar una perspectiva de género al interior de las empresas y organizaciones así como hacia su clientela:

- **Tomar conciencia plena de las brechas de género y sus impactos.**
- **Acompañar el proceso para promover y nivelar el avance de los esfuerzos,** asegurando que todas las organizaciones gradualmente apliquen los lineamientos de manera efectiva.
- **Impulsar programas piloto acompañados de asistencia técnica especializada en la materia para producir casos de éxito** que puedan ser replicados por otras instituciones. Se podrían abordar temas como la demostración del caso de negocio y el impacto positivo de la oferta de servicios adaptada a las necesidades de las mujeres.
- **Facilitar recursos de asistencia técnica y tecnología innovadora a grupos de instituciones que lo requieran** para avanzar mejor y más rápidamente en la adopción de una perspectiva de género, emparejando el terreno para diversos actores.
- **Facilitar e impulsar a través de las asociaciones gremiales del sector financiero** que las mujeres tengan un mayor y mejor acceso a productos bancarios y financieros.

La adopción de una perspectiva de género por el sector financiero debe ser un esfuerzo coordinado entre autoridades y entidades privadas que asegure un avance sostenido hacia una inclusión financiera más amplia y efectiva con igualdad de género en México.





PREMISAS

PARA TRANSITAR HACIA UNAS FINANZAS INCLUYENTES

se deben cerrar las brechas estructurales para que grupos históricamente excluidos accedan equitativamente al sistema financiero por los beneficios que la inclusión financiera reporta. Si se lleva esto a cabo se podría:

- 1. Reducir la pobreza y la desigualdad**, debido a que al dar herramientas para administrar las finanzas e invertir se permite mejorar la calidad de vida.
- 2. Empoderar y dar oportunidades por la posibilidad de gestionar mejor los recursos**, invertir en actividades productivas y acceder a nuevas oportunidades.
- 3. Desarrollar mayor resiliencia**; por ejemplo, la adquisición de seguros ayuda a protegerse de eventos inesperados que podrían devastar su sustento.

Lo anterior conduce a la movilidad social a través de la educación financiera desde edades tempranas con perspectiva de género, para personas con discapacidad y población indígena, por ejemplo, generando bienestar económico, personal y social.



CAPÍTULO 03

SEMBLANZAS

— Vicente A. García Moreno

Economista con más de 15 años de experiencia en organismos internacionales, sector público y privado, especializado en economía de la educación, mercados laborales, y educación financiera. En 2025 fue seleccionado como miembro del OECD/INFE Research Advisory Group, donde contribuirá a la agenda global de investigación sobre educación financiera y la evaluación de herramientas como el PISA Financial Literacy. Su trayectoria incluye roles clave en la Secretaría de Hacienda y Crédito Público de México (2015–2018), donde lideró políticas nacionales de pensiones y representó a México en foros como el Global Productivity Forum de la OCDE. Ha sido economista jefe en el sector energético y consultor para AMAFORE. Desde 2003 ha trabajado para el Banco Mundial en proyectos estratégicos en África, América Latina y Medio Oriente, y ha colaborado con el BID, UNESCO y UNICEF. Es PhD en Economía y Educación por la Universidad de Columbia y socio fundador de XABER, una organización dedicada a generar evidencia para mejorar políticas públicas.

— Heidi Alaluf Villicaña

Doctorante de Liderazgo Estratégico e Innovación por la Universidad Anáhuac Cancún, Mtra. en Finanzas por la Universidad Cristóbal Colón Veracruz y Licenciada en Economía por la Universidad de las Américas- Puebla. Fundadora y directora de Nummus Educación Financiera. Autora de nueve cuadernillos de educación financiera y del programa escolarizado Nummus Educación Financiera para primaria y secundaria. Coordinadora de la Licenciatura de Dirección Financiera en la Universidad Anáhuac Cancún. Profesora de la Escuela de la Bolsa Mexicana de Valores. Vicepresidenta del Instituto Mexicano de Ejecutivos de Finanzas (IMEF) Quintana Roo. Vicepresidenta de Educación e Inclusión Financiera 2025-IMEF Consejo Directivo Nacional. Consejera del Consejo Coordinador de Mujeres Empresarias de Quintana Roo. Ha participado en diversos programas de radio, podcast y ponencias colaborando en temas de educación financiera para niños, mujeres, jóvenes y emprendedores. Tiene una amplia trayectoria en el sistema bancario mexicano en áreas de banca empresarial, banca de gobierno y en el área internacional.

— Luis Felipe Llanos

Doctor en Ciencias Administrativas por el Instituto Politécnico Nacional. Maestro en Administración por la Universidad la Salle, y Actuario por la Universidad Anáhuac México. Profesor investigador en la Red de Universidades Anáhuac e investigador del Instituto de Políticas Públicas del Estado de México y sus municipios. Investigador nacional por la SECIHTI Nivel 1. Cuenta con más de 40 publicaciones académicas arbitradas internacionales en temas de organización y gestión. Ha participado como conferencista, panelista y profesor en Alemania, Guatemala, Ecuador, Costa Rica, Bolivia, Perú y México.

— Adriana Macías

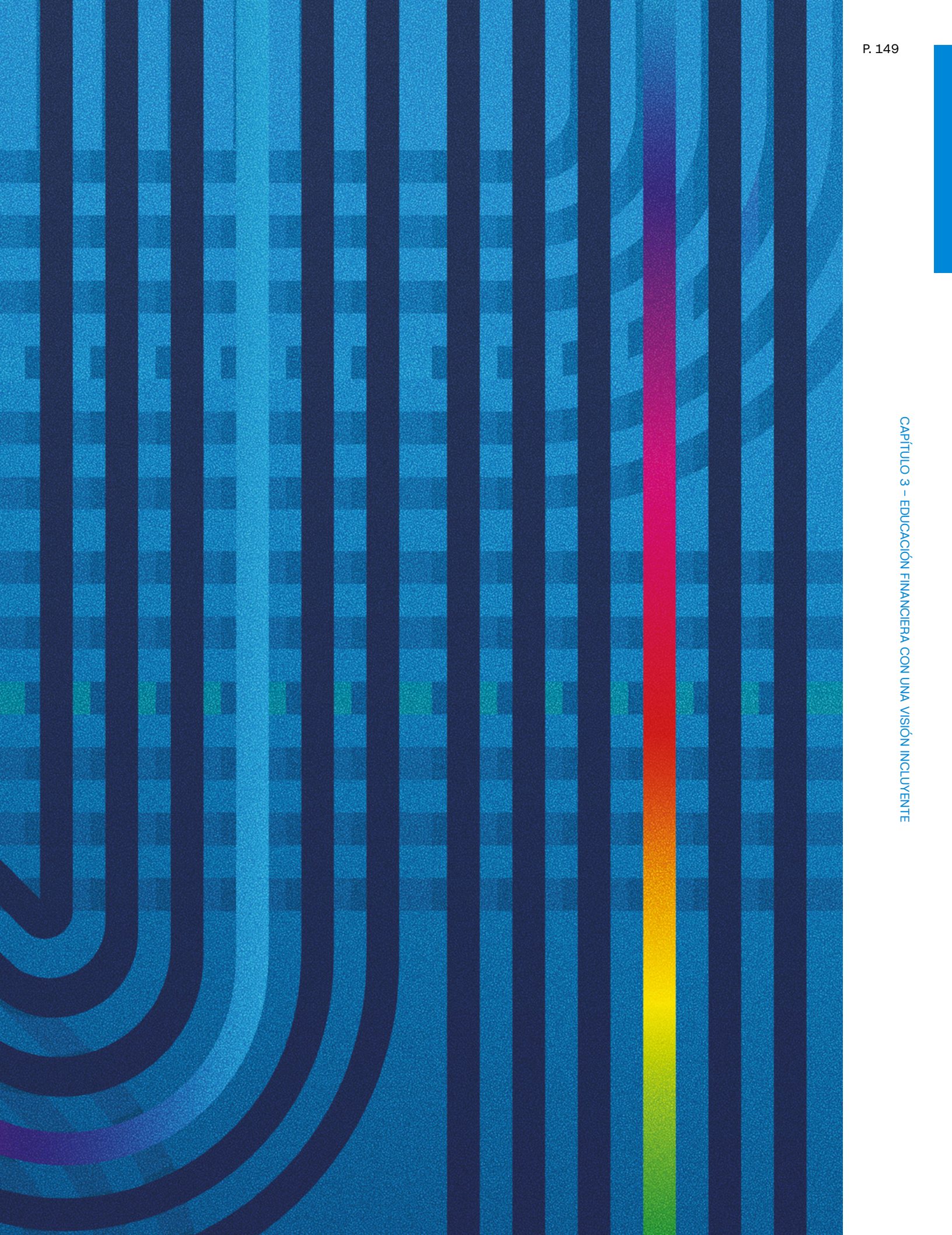
Se graduó como licenciada en derecho, se especializó en administración de recursos humanos y completó sus estudios en psicología. Comenzó su camino como oradora hace 23 años; en más de dos décadas ha logrado que en diversos países la reconozcan como la conferencista motivacional número uno del mundo. Entre 2004 y 2023 ha recibido varios premios y reconocimientos tanto en México como en el extranjero, entre ellos el Premio a la Abogada del Año por el Colegio de Abogados de Jalisco en 2005; en 2010 el Premio Nacional de la Mujer por CANADEM; en 2013 el Premio Mujer Extraordinaria. En 2021 fue nombrada Embajadora del primer Tianguis Turístico Incluyente.

— Chantal Alejandra Aguilar Arrieta

Especialista en inclusión social y laboral de personas con discapacidad, con más de 10 años de experiencia en el diseño de programas de sensibilización y capacitación en empresas. Actualmente colabora con Unidos Somos Iguales, promoviendo espacios laborales más humanos y accesibles.

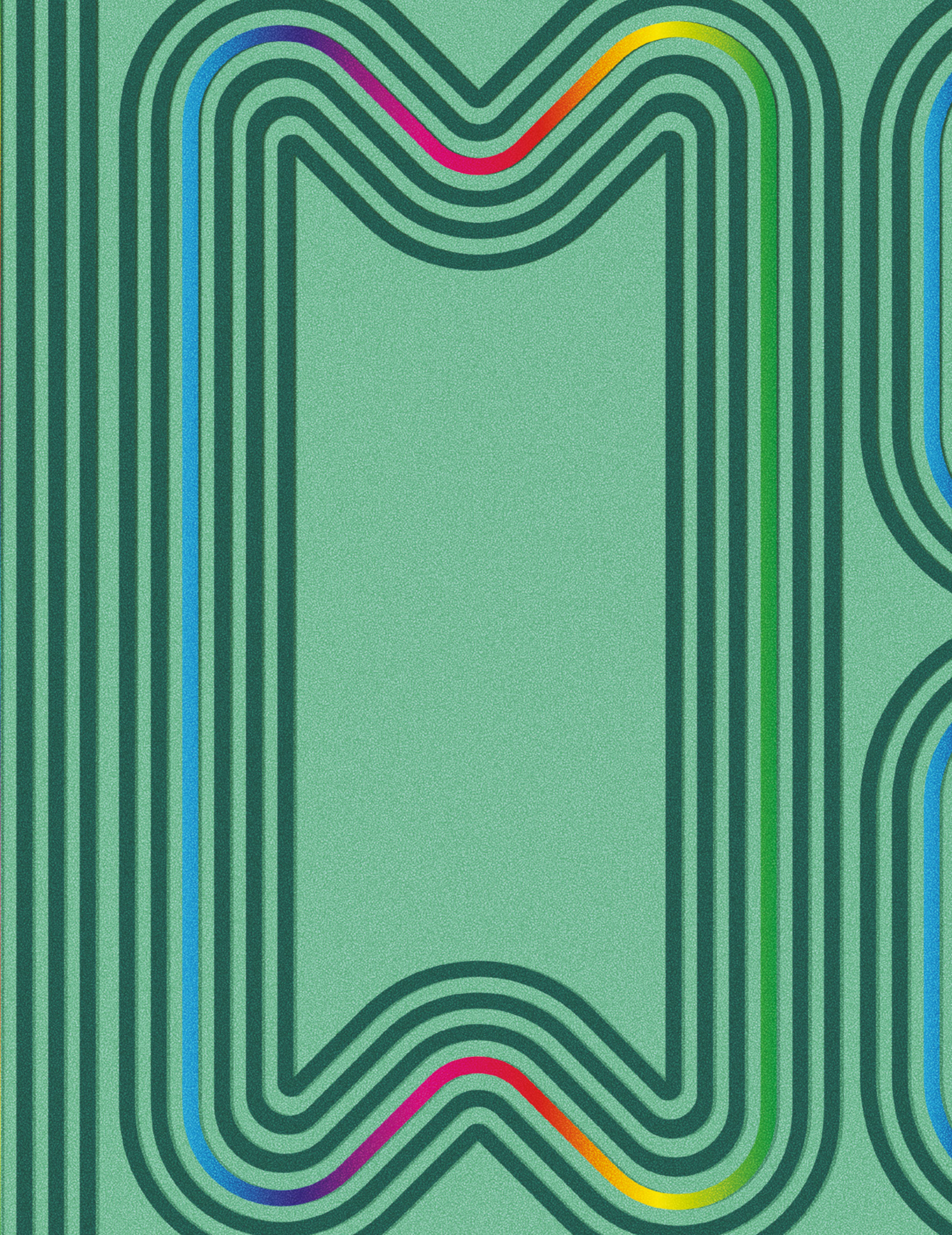
— Federico Rubli Kaiser

Economista (ITAM y posgrado en Columbia University). Actualmente es consultor económico privado, socio del IMEF y participa en tres de sus Comités Técnicos. Fue funcionario por más de 30 años en el Banco de México, seis años en la CONSAR y cuatro en el Fondo Monetario Internacional (FMI). Autor de cuatro libros principalmente sobre temas macroeconómicos. Desde 2017 colabora con una columna semanal en el periódico El Economista.



CAPÍTULO 4

RETOS Y PORTUNIDADES DE LA INCLUSIÓN FINANCIERA



INTRODUCCIÓN

La Encuesta Nacional de Inclusión Financiera (ENIF) en sus diferentes ediciones a partir de 2012 ha mostrado un avance que se debe principalmente a la digitalización del sector financiero —impulsada por el crecimiento de las fintechs que ofrecen soluciones accesibles—, así como al desarrollo de la infraestructura de pagos, pero sobre todo a la intensión del gobierno, sector financiero e instituciones públicas y privadas. La colaboración ha permitido un mayor acceso y uso de servicios financieros, en especial para la población no bancarizada, lo que contribuye al desarrollo económico y social que requiere el país.

Si bien la infraestructura de pagos como CoDi (Cobro Digital) y DiMo (Dinero Móvil) —que aprovechan la infraestructura del Sistema de Pagos Electrónicos Interbancarios (SPEI), reduciendo costos para los usuarios y permitiendo la inclusión de más personas en el sistema— aún no penetra en la población, las fintech si han sido un impulsor clave en la transformación digital que ha creado una vía hacia la inclusión financiera, facilitando transacciones instantáneas y seguras a través de internet y las aplicaciones.

La infraestructura tecnológica, las políticas públicas que el gobierno mexicano ha impulsado a través de la Política Nacional de Inclusión Financiera (PNIF), así como la regulación han contribuido a impulsar el crecimiento sostenible del país al permitir a las personas y empresas invertir, gestionar sus finanzas y acceder a créditos, y con ello contribuir a reducir la pobreza y la desigualdad, ya que al brindar acceso a servicios financieros se crean oportunidades para mejorar la distribución del ingreso y, a la vez, empoderar al usuario, lo que se traduce en una mejor calidad de vida y toma de decisiones financieras más informada.

Por lo anterior fue que en el primer capítulo se presentaron conceptos e instrumentos básicos de finanzas con ejemplos de su aportación y alcance para demostrar cómo su conocimiento y uso pueden contribuir a generar cambios en los hábitos financieros de las personas y así convertirse en elementos para el desarrollo económico.

Ese conocimiento y alcance nos llevó al segundo capítulo en el que se presentaron herramientas y estrategias prácticas para apoyar la gestión financiera personal y empresarial para contribuir a que más personas y empresas sean parte de los objetivos de la PNIF. La aportación de los participantes en este capítulo fue a través de su conocimiento y de los resultados de la implementación de diversas herramientas que, desde su espacio de acción, han llevado a la práctica o han documentado para su aplicación.

Los ejemplos que se presentaron en los capítulos anteriores muestran que la visión e interacción gobierno—organizaciones—empresas del sector financiero es fundamental para incluir financieramente a más mexicanos, no solo desde una perspectiva de mayor participación, sino buscando la integración de todas las personas sin diferenciar entre los distintos grupos de la sociedad, como se presenta en el tercer capítulo, donde los planteamientos y propuestas para atender a las personas con discapacidad, niños y adolescentes, así como grupos vulnerables —todos en diversas condiciones culturales y geográficas— son sistémicas con un objetivo que va más allá de lo financiero o económico: la felicidad (tema que se abordó en este capítulo), la cual permite mejorar la administración de los recursos, reducir la vulnerabilidad ante imprevistos y fomentar la capacidad de invertir en el bienestar personal y familiar, aumentando la seguridad económica y contribuyendo a una sensación general de bienestar y satisfacción con la vida.

¿Qué podemos señalar o concluir como aportación para contribuir a la generación de políticas públicas que permitan enfrentar retos importantes como aumentar la cultura financiera, promover el uso de herramientas financieras para fomentar la educación e inclusión financiera en México, así como disminuir riesgos patrimoniales, entre otros beneficios? En las siguientes páginas se presentan elementos para aportar a la respuesta a esta pregunta.

01

EL PAPEL DE LAS EMPRESAS PÚBLICAS Y PRIVADAS EN LA EDUCACIÓN FINANCIERA DE LAS PERSONAS

**JOSÉ MEDINA MORA ICAZA | VICEPRESIDENTE DEL CONSEJO
COORDINADOR EMPRESARIAL (CCE)**

Las empresas son comunidades clave para el desarrollo social y tienen la responsabilidad de impulsar la calidad de vida de sus colaboradores. La educación e inclusión financiera son herramientas esenciales para lograrlo al permitir una mejor administración de los recursos y fomentar la estabilidad personal. En México, aún existen grandes brechas en acceso a servicios financieros, por lo que, apunta el autor, las empresas tienen la oportunidad y responsabilidad de involucrarse activamente con programas y acciones que promuevan una cultura financiera, contribuyendo así a la construcción de un México más inclusivo, donde nadie se quede atrás. Eso es posible porque las empresas tienen la capacidad, los recursos humanos, la experiencia y las herramientas para transformar la vida de las personas.

I APOYO Y ACOMPAÑAMIENTO EMPRESARIAL

Las empresas son vehículo de transformación social, así como un entorno clave para la formación y el desarrollo de las personas. Las empresas no son una razón social, o un edificio, o las cuatro paredes de una oficina, son una comunidad con un objetivo en común que es indispensable para construir un México con desarrollo inclusivo donde cada sector impulse el desarrollo económico de la mano del desarrollo social y el cuidado del medio ambiente, poniendo a la persona en el centro.

Cada empresa tiene una responsabilidad fundamental de incidir en la formación integral de sus colaboradores, de aportar para que lleven una vida de calidad con ingresos justos, condiciones laborales dignas, acceso a la salud, pero también con acceso a la educación y capacitación constante, tanto en los elementos vinculados directamente al ámbito laboral como a su vida diaria que le permitan tener un equilibrio, así como estabilidad emocional y financiera.

Las empresas las hacemos personas, personas con sueños, anhelos, planes y habilidades que al cumplirlos hacemos crecer a nuestras empresas.

Es clave el apoyo y acompañamiento que las empresas puedan dar a sus trabajadores y grupos de interés (*stakeholders*) en el desarrollo de habilidades para la vida, una de ellas es la educación financiera, indispensable para el impulso de una vida ordenada

que aprecie los ingresos pero, sobre todo, los pueda administrar y utilizar de forma eficiente.

El Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI) define a la educación financiera como “acciones necesarias para que la población adquiera aptitudes, habilidades, conocimientos y actitudes, que le permitan administrar y planear sus finanzas personales, así como usar de manera óptima los productos y servicios que ofrece el sistema financiero en beneficio de sus intereses personales o familiares, de tal manera que comprenda los riesgos, beneficios, derechos y obligaciones que adquiere al contratar un producto o servicio financiero”. Esta definición muestra como la educación financiera conlleva todo un proceso formativo de conocimiento, aprendizaje y manejo de herramientas para el adecuado manejo de las finanzas de las personas.

Para propiciar esta educación, un primer paso es la inclusión financiera, la cual implica generar las condiciones para el acceso y uso de servicios financieros formales bajo una regulación apropiada que garantice esquemas de protección al consumidor y permita mejorar las capacidades financieras de todos los segmentos de la población, de acuerdo con el INEGI.

En este sentido, fuentes internacionales como el Banco Mundial refieren que la inclusión financiera tiene que ver con el acceso a productos y servicios financieros útiles y asequibles que atiendan sus necesidades y se presten de manera responsable y sostenible, entendiendo que no se trata solo de acercar herramientas, sino de formar



en el conocimiento de estas con empatía, para que puedan atender las necesidades de las personas y sean utilizadas de forma responsable.

A nivel global, existe una gran área de oportunidad para que la totalidad de las personas accedan a productos financieros que les permitan ahorrar, conservar e incrementar su patrimonio. Incluso, el grupo impulsor del Banco Mundial refiere que la inclusión financiera es un elemento facilitador clave para reducir la pobreza extrema y promover la prosperidad compartida. En este contexto, México no es la excepción, ya que la sociedad mexicana enfrenta múltiples áreas de oportunidad para incentivar la inclusión y educación financiera, y solo el 50% de los mexicanos reciben algún tipo de enseñanza financiera durante la niñez.

1. Qué dicen los números

De acuerdo con la Encuesta Nacional de Inclusión Financiera (ENIF) 2024, diseñada y aplicada por el INEGI y la Comisión Nacional Bancaria y de Valores (CNBV), el 63% de las personas tienen una cuenta de ahorro formal, principalmente cuentas de nómina, seguidas de cuentas de ahorro y cuentas para recibir apoyos del gobierno, muy pocas son para inversión, aunque en 2024 se observa un crecimiento en el registro respecto a la encuesta previa que se aplicó en 2021.

Otro hallazgo de la ENIF 2024 es que, en general, los hombres tienen más acceso a productos financieros, con una brecha de 8.1% respecto a las mujeres. Además, para 2024, el 33% de las personas en México no tenía ningún mecanismo de ahorro formal, 36.6% lo tiene de manera informal, 21.6% tiene de ambos tipos, mientras que 8.2% solo cuenta con ahorro formal.

En cuanto a créditos, 37.3% de las personas tiene alguno, de los cuales los más frecuentes son: 22.6% de tarjeta de crédito departamental, 15.7% de tarjeta de crédito bancaria y 6.9% de crédito de nómina o personal (de 2021 a 2024 también ha crecido la población con algún tipo de crédito). En otro aspecto relevante, solo 22.9% tienen algún seguro, principalmente de vida, seguido por seguro de auto y después por el seguro de gastos médicos.

Ante este panorama, diversas instituciones en México han implementado estrategias y programas de inclusión y

educación financiera con el fin de acelerar el acercamiento a servicios financieros para la gran cantidad de población que aún no accede al sistema financiero formal y regulado, generando campañas de comunicación, mecanismos de acompañamiento, herramientas digitales y reformas en la materia. Sin embargo, esto no ha sido suficiente y aún persiste la brecha para la inclusión financiera en el país.

II LAS EMPRESAS EN EL DESARROLLO DE UNA CULTURA FINANCIERA

Por ello, es pertinente reflexionar sobre el papel que podemos desarrollar en las empresas, independientemente del giro en que nos desempeñemos, para promover la inclusión y educación financiera en nuestros colaboradores e incidir en que tengan una vida mejor, ya que desde las empresas podemos acercar herramientas fundamentales como el ahorro, el cual es la base para un buen manejo financiero.

Los empresarios podemos informar y propiciar el entendimiento de esto para incidir en un cambio de paradigma: el ahorro no es lo que sobra después de gastar, es gastar lo que sobra después de ahorrar, de guardar recursos. Asimismo, el buen manejo financiero no depende del nivel de ingresos o el perfil de los colaboradores; hay quienes tienen bajos ingresos, pero los administran adecuadamente y, por el contrario, hay quienes perciben altos ingresos, pero los administran mal.

Al respecto, la verdadera clave para alcanzar el ahorro está en la disciplina y la constancia. Es cierto que la disciplina no es una virtud que todos poseen, pero sí es algo que se puede desarrollar con práctica. Por lo tanto, implementarla puede propiciar un círculo virtuoso de ganar-ganar: la empresa solo puede crecer de la mano de sus colaboradores y un colaborador que tiene una estabilidad financiera puede ser más productivo y tiene mayor calidad de vida. El beneficio es para todos.

1. Educación financiera en la empresa: una dinámica que puede extenderse

En ese sentido, en la empresa CompuSoluciones desarrollamos un paquete de cursos y talleres sobre educación financiera para nuestros colaboradores y clientes. Para los primeros tenemos los talleres de Cultura financiera, Mis finanzas, así como Nómina y sus impuestos e Infonavit. Para los segundos, Relevancia de la información financiera. Todos los talleres ofrecen elementos teóricos y prácticos.

COLABORADORES

Taller	Finalidad	Acciones
Cultura financiera	Proporcionar herramientas suficientes que permitan planear y administrar de manera eficiente y productiva los recursos obtenidos del trabajo personal en beneficio propio y de la familia.	Se aborda la importancia de planear para tomar decisiones financieras con disciplina y libertad, se emiten recomendaciones para evitar errores financieros como gastos hormiga, no ahorrar, no informarse sobre finanzas, endeudarse, no diversificar inversiones, no planificar el retiro y gastar más de lo que se gana.
		También se detallan los elementos de un plan financiero para que al final del taller cada participante realice su plan financiero para la vida.
Mis finanzas	Introducir a los conocimientos básicos sobre el tema de finanzas personales.	Se realizan ejercicios que fortalezcan la importancia de este recurso para la vida de las personas. También se acercan nuevas herramientas y oportunidades de fortalecimiento financiero durante la estadía de las personas en la empresa.
		Además, se propicia el entendimiento y la concientización sobre los tipos de gastos que existen: fijos, variables, de emergencia y hormiga.
Nómina y sus impuestos e Infonavit	Explorar los diferentes tipos de créditos de Infonavit para maximizar los recursos en la adquisición de casas, así como el resto de las opciones de créditos para obtener vivienda.	También se informa sobre los préstamos, las compras por crédito y las claves y recomendaciones para ahorrar, por ejemplo, el ahorro para el retiro.
		Se detalla información sobre los créditos que se ofrecen para obtener una vivienda, sus características e implicaciones financieras.
	Además de mostrar los principales conceptos de deducciones y percepciones en la nómina y su cálculo para administrar de forma productiva los recursos obtenidos.	Respecto a la nómina que reciben por colaborar en la empresa, se les detallan los conceptos que se cubren por cuotas obrero-patronales y los detalles del salario que se percibe.

CLIENTES

Taller	Finalidad	Acciones
Relevancia de la información financiera	Facilitar las ventas de soluciones digitales ofreciendo alternativas financieras con base en la vivencia de valores, además de mitigar riesgos en operaciones específicas o de volumen mayor.	Se abordan los procedimientos de línea de crédito, procesos a seguir, políticas de operación y se detalla la interpretación de estados financieros, además de compartir buenas prácticas financieras que realizamos en la empresa como:
		Informes de tesorería; exposición cambiaria para nivelar los saldos del activo en pesos vs. los pasivos en dólares; revisión de la cartera vencida cada lunes para dar seguimiento; así como acuerdos y sugerencias y pronto pagos de las cuentas con proveedores cuando otorguen un descuento por pago anticipado.

Propiciar este tipo de espacios con colaboradores y clientes nos ha permitido tener mayor cercanía e información para el entendimiento conjunto de la cultura y educación financiera, así como estrechar lazos de confianza y apoyo para transformar la vida de las personas, porque desde las empresas tenemos la gran tarea de aportar acciones y programas constantes para que lo que empiece como inclusión se inserte en nuestras dinámicas individuales y colectivas y se vuelva una cultura financiera.

La educación e inclusión financiera representan una valiosa oportunidad para que los empresarios materialicemos nuestro compromiso con la comunidad y con el desarrollo de un México inclusivo donde nadie se quede atrás. El legado, la trascendencia de las empresas se da a través de las personas. Trascendamos en el apoyo al desarrollo y crecimiento de cada colaborador.

02

AHORRO Y EMPLEO FORMALES, NIVEL DE INGRESOS LABORALES Y DIGITALIZACIÓN

SOFÍA RAMÍREZ AGUILAR | DIRECTORA DE MÉXICO, ¿CÓMO VAMOS?

Tomando como base diferentes estudios y encuestas, la autora presenta el estado de la inclusión financiera a partir de actores y situaciones específicas como las mujeres y los jóvenes, así como el empleo formal e informal para plantear los elementos que facilitan el ahorro y sus ventajas a nivel personal y en el contexto del país. Destaca el papel que ha tenido la digitalización de los servicios financieros y la importancia de alinear las acciones de integración financiera con una política laboral y económica que permita revertir los años de rezago laboral y financiero de las mujeres y entre quienes pasan la mayor parte de su vida laboral trabajando en la informalidad, que tienden a ser personas de menores niveles educativos y, dada la baja movilidad social en el país, que nacen en hogares de menores ingresos, por lo que plantea la importancia de que banca privada, banca de desarrollo, sector privado, sistema financiero, así como autoridades fiscales y laborales trabajen en conjunto para lograr una mayor inclusión financiera atada al empleo de calidad, mayor ingreso laboral, niveles educativos más altos y contextos regionales donde permea la actividad económica formal. Resalta que la estructura demográfica todavía nos beneficia, pero es necesario que la aprovechemos, al igual que el momento de digitalización de nuestra economía y la mayor participación de las mujeres en el mercado laboral remunerado.

I HABILITADORES DE UNA MAYOR INCLUSIÓN FINANCIERA

La inclusión financiera y el uso de instrumentos financieros digitales en México ha aumentado desde 2018, sobre todo tras la pandemia. En 2024, 81% de los hombres y 73% de las mujeres tenían al menos un producto financiero formal, un incremento de 6 puntos porcentuales para los hombres y casi 12 para mujeres entre 2021 y 2024, según la Encuesta Nacional de Inclusión Financiera.¹

El incremento en la posesión de cuentas y de otros instrumentos financieros se ha dado en el contexto del dinamismo del empleo formal —visible en la evolución de los registros del Instituto Mexicano del Seguro Social (IMSS) durante el periodo 2021-2023—, en gran medida derivado de la acelerada y promisoría integración regional de Norteamérica y, por consiguiente, del desarrollo de sectores que habían ofrecido mayor cantidad de empleo con prestaciones

y mejor paga que el promedio nacional, entre otros, las industrias manufactureras, el comercio al por mayor y los servicios financieros.

Este incremento en el empleo formal fue posible porque se insertó en un contexto de crecimiento económico por arriba del 3% por año entre 2022 y 2023, como parte de la recuperación pospandemia, la reconfiguración de cadenas de suministro en América del Norte y de una creciente expectativa sobre el potencial del nearshoring. Así lo ha venido documentando México, ¿cómo vamos? desde 2021, con una importante conclusión respecto al empleo de calidad: existe una gran correlación entre el ahorro formal, el empleo formal y el nivel de ingresos laborales de una persona.

El otro gran habilitador de una mayor inclusión financiera de las personas ha sido la creciente oferta de productos financieros que se contratan, administran y gestionan por vías digitales, en concreto crédito y ahorro por medio del teléfono celular en un país donde

¹ INEGI. (2024). Encuesta Nacional de Inclusión Financiera (ENIF) 2024. Instituto Nacional de Estadística y Geografía. <https://www.inegi.org.mx/programas/enif/2024/>

el uso del internet en dispositivos móviles ha crecido considerablemente en la última década, pasando de 71 a casi 82% entre 2015 y 2024, de acuerdo con la Encuesta Nacional sobre Disponibilidad y Uso de la Información en los Hogares (ENDUIH) 2025² de la que se deduce que la accesibilidad a las cuentas e inversiones desde los dispositivos móviles personales ha sido un importante detonante de la inclusión financiera.

Es decir, la accesibilidad desde el teléfono celular se ha traducido en un beneficio tangible para que las personas depositen su dinero en cuentas electrónicas y con manejo desde la palma de su mano, con independencia de que como población aún desconfiamos de las instituciones financieras, según la edición más reciente del estudio sobre la evolución de los valores de la población.³

De ahí que estemos frente a una gran oportunidad de inclusión financiera, puesto que además del importante incremento salarial de más de 24% entre 2018 y 2024 para el trabajador promedio, actualmente más de la mitad de la población son jóvenes y son justamente quienes mejor integrado tienen el uso de herramientas digitales en su vida cotidiana.

II LAS MUJERES: PROTAGONISTAS DEL CORRELATO OLVIDADO

Sin embargo, esta esperanzadora historia de inclusión financiera tiene un correlato olvidado: el de las mujeres. Es sorprendente la prevalencia de

importantes brechas de género, tanto en el ahorro como en el acceso al crédito, lo cual no se alcanza a explicar del todo por una menor participación laboral de las mujeres que, si bien son más del 52% de la población en edad de trabajar, sólo el 46% participa en la actividad económica remunerada, o busca hacerlo. Este porcentaje es casi 30 puntos menor que el de los hombres que tienen una tasa de participación laboral por arriba del 75%.

La menor participación laboral de las mujeres en México ha tenido importantes costos para el crecimiento de la economía nacional, no sólo del ingreso de los hogares. El Banco Mundial⁴ estima que el PIB per cápita en México sería más del 20% mayor si las mujeres trabajaran en el mercado laboral remunerado en la misma proporción que los hombres.

Ofrecer esquemas públicos y privados de cuidados para infancias, enfermos y adultos mayores es un primer paso para habilitar la inclusión financiera de más mujeres. Veamos: muchas mujeres que trabajan lo hacen por un menor número de horas diarias que los hombres, debido a las limitaciones que imponen las labores de cuidados y de trabajo no remunerado dentro del hogar que las orilla a buscar actividades económicas flexibles en esquemas informales que se traducen en un menor ingreso laboral a lo largo de la semana, así como en menor acceso a empleos de calidad a lo largo de su vida. De esa forma, las mujeres tienden a tener empleos sin prestaciones ni bancarización directa, una menor acumulación de activos y, por tanto, poca disponibilidad de garantías y colaterales al momento de solicitar un crédito.

Si bien entre 2023 y 2024 la velocidad con la que se emplearon las mujeres en puestos de trabajo formales fue mayor que la de los hombres, lo cierto es que en 2025 aún hay sólo 68 mujeres por cada 100 hombres en un puesto de trabajo con prestaciones⁵. En este contexto, no sorprende que exista una mayor prevalencia de pagos digitales entre mujeres que entre hombres en años recientes, según un estudio del Banco de México⁶. Esto puede deberse a que coincide un proceso de digitalización, empleo e inclusión financiera acelerado entre algunas poblaciones de mujeres en centros urbanos.

A pesar de los rezagos estructurales que limitan la inclusión financiera de las mujeres en México, también ha habido un cambio importante en la forma en que las mujeres jóvenes conciben su futuro. Por ejemplo, en promedio, las mujeres acumulan desde hace varios lustros una mayor cantidad de años de educación formal que los hombres. Si bien esta mayor inversión en educación no alcanza a permear en el enrolamiento de educación profesionalizante, ni garantiza remuneraciones igualitarias en el mercado laboral⁷, sí es una puerta de acceso a cierta movilidad económica y social.

Ante esto, es necesario alinear las acciones de integración financiera con una política laboral y económica que permita revertir los años de rezago laboral y financiero de las mujeres y entre quienes pasan la mayor parte de su vida laboral trabajando en la informalidad, que tienden a ser personas de menores niveles educativos y, dada la baja movilidad social en el país, que nacen en hogares de menores ingresos. Aunado a todo

2 INEGI. (6 de mayo de 2025). *Encuesta Nacional sobre Disponibilidad y Uso de la Información en los Hogares (ENDUIH) 2025*. Instituto Nacional de Estadística y Geografía. https://www.inegi.org.mx/contenidos/saladeprensa/boletines/2025/endutih/ENDUTIH_24_RR.pdf

3 Moreno, A. (2025). *La evolución cultural en México. Cuatro décadas de cambio de valores 1982-2023*. Issuu. https://issuu.com/fomentoculturalbanamexac/docs/la_evolution_cultural_en_mexico_cuatro_d_cadas_de

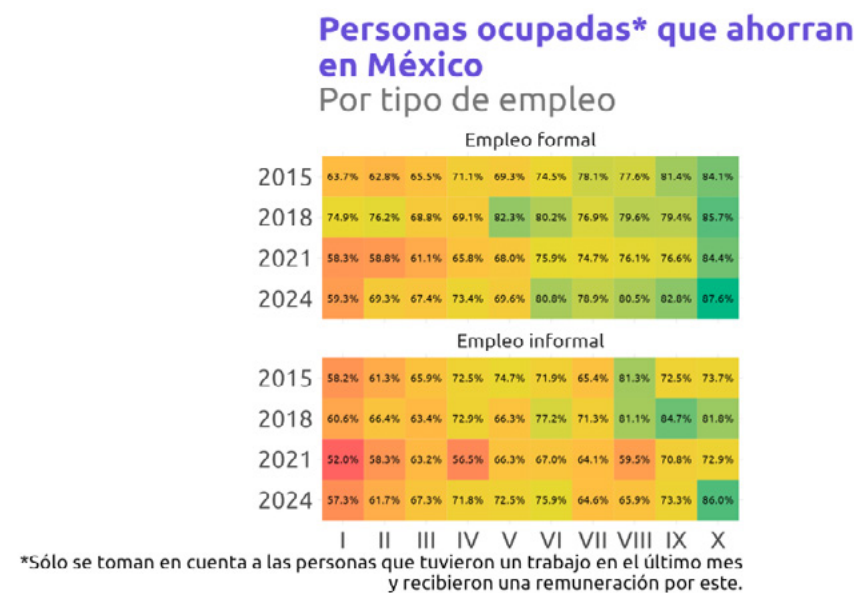
4 Grupo Banco Mundial. (2020). *La participación laboral de la mujer en México*. World Bank Group. https://documents1.worldbank.org/curated/en/753451607401938953/pdf/La-Participacion-Laboral-de-la-Mujer-en-Mexico.pdf?utm_source=chatgpt.com

5 México, ¿Cómo vamos? (8 de octubre de 2025). *El semáforo de empleo formal en rojo al 3T2025, debajo del 40% de la meta MCV*. México, ¿Cómo vamos? <https://mexicocomovamos.mx/publicaciones/2025/10/el-semaforo-de-empleo-formal-en-rojo-al-3t2025/>

6 Banco de México. (2024). *Informe Anual sobre las Infraestructuras e los Mercados Financieros 2024*. Banxico. <https://www.banxico.org.mx/publicaciones-y-prensa/informe-anual-sobre-las-infraestructuras-de-los-me/%7BE0085475-B1D7-DEDO-60AF-05ED88153BDC%7D.pdf>

7 México, ¿Cómo vamos? (2025). *ENIGH Ingresos, gastos, pobreza y desigualdades*. México, ¿Cómo vamos? <https://mexicocomovamos.mx/enigh-reimaginemos-el-panorama/>

Tabla 1



Fuente: México ¿cómo vamos?

ello, no puede perderse de vista que toda estrategia de inclusión financiera debe satisfacer una necesidad de una persona o unidad económica. De ahí la importancia de trabajar de la mano de la banca privada y el sistema financiero, pero también con la banca de desarrollo, el sector privado y las autoridades fiscales y laborales.

Debemos reconocer el camino andado, aprovechar las oportunidades de la digitalización en el sistema financiero y ofrecer mayor poder al usuario de este para que no sólo tenga un tipo de producto financiero, sino que se potencie el uso de herramientas digitales en beneficio de una economía más dinámica e inclusiva en el largo plazo.

III EL PROBLEMA (Y LA SOLUCIÓN) ESTÁ EN EL INGRESO LABORAL

En México existe una fuerte cultura del ahorro que convive con la enorme desconfianza al sistema financiero⁸. De acuerdo con la ENIF 2024⁹, en ese año casi 77% de las personas de 18 a 70 años tenía algún tipo de producto financiero formal. Con ello, casi 57 millones de personas estaban incluidos en el sistema financiero al contar con una cuenta de ahorro, crédito, seguro o Afore.

Eso nos lleva a preguntar: ¿En México siempre hemos tenido una amplia penetración financiera en los hogares? La respuesta es no, y lo sorprendente es que la inclusión financiera no pareciera estar tan estrechamente ligada al crecimiento económico sino a otra cosa: al empleo de calidad, porque un empleo formal no sólo paga, en promedio, el doble que un empleo en algún tipo de informalidad laboral, también

tiene reconocimiento legal, un registro ante el IMSS o algún otro esquema público de seguridad social y de atención a la salud, una cuenta de nómina y, por tanto, está automáticamente incorporado al sistema financiero; además, se cuenta con ingresos por aguinaldo, prima vacacional, pago de utilidades o bonos y estímulos.

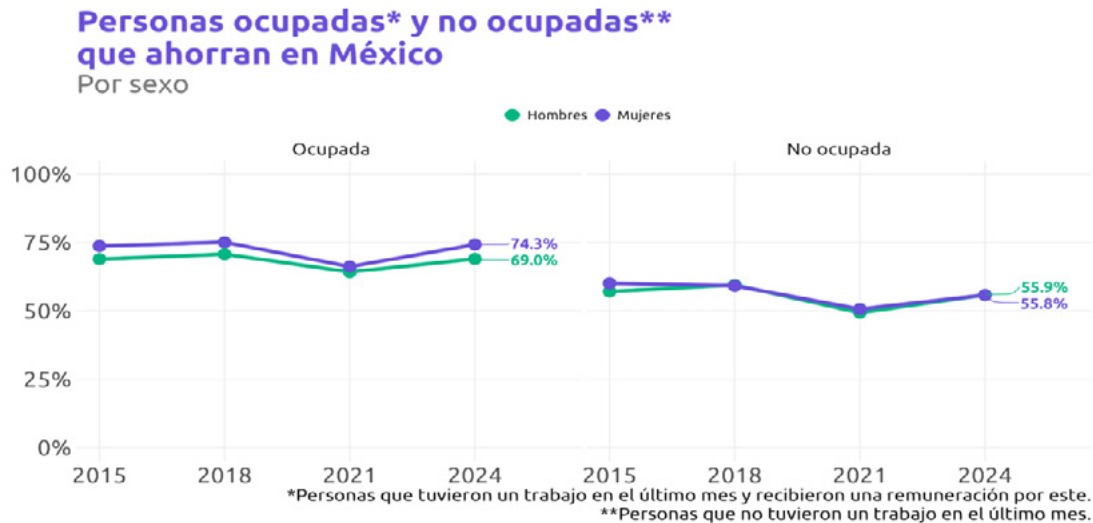
Eso permite que, incluso en periodos de menor dinamismo económico, quienes tienen un empleo formal mantengan sus tasas de ahorro constantes, cosa que quienes tienen un empleo informal no pueden. Basta con observar el importante golpe a la tasa de ahorro entre quienes tenían un empleo informal en 2021 a un año del cierre de la economía global por la pandemia de Covid19, que afectó prácticamente a todas las personas ocupadas en la informalidad laboral, sin importar su decil de ingreso. La dimensión de este impacto no se compara con el registrado entre quienes tenían un empleo formal, como se puede apreciar en la tabla 1.

A pesar de que en el periodo 2015–2018 el crecimiento de la economía mexicana fluctuó alrededor de 2% anual, la inclusión financiera de la población mayor de edad se mantuvo estancada: 68% de la población de 18 años y más en México tenía al menos un producto financiero formal, sin cambios entre mediciones. Sin embargo, a pesar de la contracción de la economía desde finales de 2018 y hasta pasado el primer año de la pandemia, entre 2018 y 2021 la inclusión financiera de los hombres despegó para subir hasta casi 81% en 2024.

Para las mujeres la historia fue otra. En el periodo pospandemia, el porcentaje de mujeres con al menos un producto financiero formal pasó de 65% en 2018

8 Moreno, A. (2025). La evolución cultural en México. Cuatro décadas de cambio de valores 1982–2023. Issuu. https://issuu.com/fomentoculturalbanamexac/docs/la_evolucion_n_cultural_en_me_xico_cuatro_d_cadas_de
9 México, ¿Cómo vamos? (s.f.). México ¿cómo vamos con el ahorro para el retiro? México, ¿Cómo vamos? <https://mexicocomovamos.mx/mexico-como-vamos-con-el-ahorro-para-el-retiro/>

Gráfica 1



Fuente: México ¿cómo vamos?

a menos de 62% en 2021, pero para 2024 ganaron 11 puntos porcentuales en inclusión financiera, casi 73% de ellas tenía al menos un producto financiero formal y la brecha de inclusión financiera entre hombres y mujeres disminuyó en 35%, 8 puntos porcentuales en 2024, desde 12.4 puntos en 2021. Todo esto en un contexto donde entre 2018 y 2024 el crecimiento anual promedio de la economía fue de apenas 1% anual y el PIB per cápita se mantuvo en 2024 por debajo de lo que se tenía en 2018. Sin embargo, lo que fue un periodo de recuperación económica cada vez más lento, tuvo como resultado una mayor inclusión financiera por la combinación del incremento al salario mínimo —que prácticamente duplicó su valor en términos reales entre 2018 y 2024—, el crecimiento del empleo hasta los primeros meses de 2024 y de la digitalización.

Esto nos lleva a ver que el empleo formal es determinante para el ahorro y la inclusión financiera, porque al ofrecer condiciones de inclusión automática al sistema financiero vía nómina y esquemas de ahorro para el retiro, retribuye mejor a los trabajadores de manera intertemporal, lo cual es uno de los mayores determinantes para el ahorro. De esta forma: un empleo de calidad habilita el ahorro, la construcción de un patrimonio y la adquisición de activos, que posteriormente permiten la solicitud de créditos más baratos y, con ello, la apertura de negocios mejor capitalizados.

1. Las mujeres que trabajan por un salario ahorran más

Si bien las personas con empleos formales tienden a mayores posibilidades de ahorro porque en promedio tienen más ingresos y quienes generalmente tienen esos empleos son hombres, destacan dos grupos cuyo potencial de bancarización es enorme: mujeres y jóvenes.

Las mujeres, cuando están ocupadas en el mercado laboral remunerado tienen una mayor propensión a ahorrar que los hombres, superándolos en más de 5 puntos porcentuales promedio y hasta 17 puntos entre el 20% de menores ingresos. El problema es que, en México, las mujeres trabajan

en menor proporción que los hombres: sólo cinco de cada 10 mujeres de 15 años o más trabaja o busca un trabajo remunerado, mientras que 7 de cada 10 hombres en ese grupo de edad lo hacen. (Ver gráfica 1)

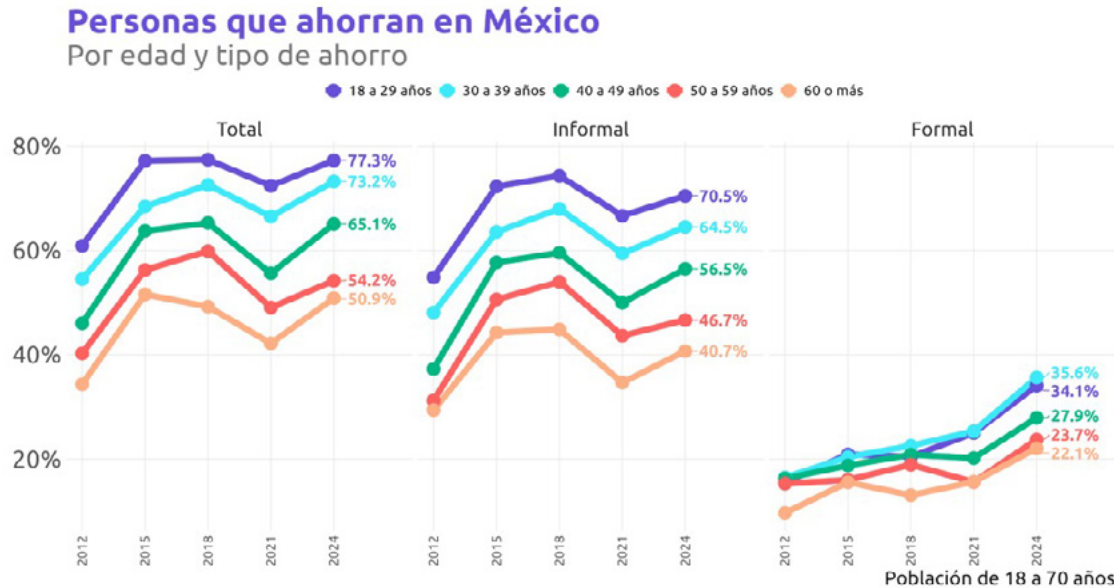
Sin embargo, uno de los mayores retos es que el ahorro, en especial de las mujeres, sea de largo plazo. Cuando las mujeres trabajan por un salario, se emplean en mayor proporción en ocupaciones informales que pagan menos y no otorgan prestaciones, por lo que su ahorro tiende a ser más de corto plazo y pierden los beneficios importantes de la inclusión financiera, entre otros, el ahorro para el retiro —habilitando mejor calidad de vida en la tercera edad—, la generación de un patrimonio y el acceso al crédito que les permitiría hacer inversiones, acumular activos y obtener mejores tasas y condiciones crediticias en el mediano plazo.

En resumen, la inclusión financiera de las mujeres requiere mayores ingresos laborales, pero sobre todo un empleo de calidad. Sin importar una menor paga, brechas en todos los niveles de ingreso y educativos y, por tanto, una menor capacidad sistémica de ahorro, las mujeres que trabajan en el mercado laboral tienen una mayor disposición al ahorro que los hombres, aunque sea con el objetivo de cubrir gastos inmediatos como emergencias, comida, educación, salud y no la adquisición de activos.

Otro elemento importante es que las mujeres consiguen créditos más caros (en promedio tasas de interés entre 1 y 1.4 puntos porcentuales más elevada) y préstamos por montos menores (en promedio entre 15 y 23% menos) que los hombres cuando se trata de créditos productivos para personas con actividad empresarial. Esto responde a una combinación de factores materiales como menor acceso a garantías e ingresos comprobables, historiales crediticios más cortos por acumular más años de “inactividad” o informalidad laboral, muchas veces por maternidad y labores de cuidados.

Sin embargo, recientemente el Banco de México publicó un análisis¹⁰ que indica que este diferencial en el otorgamiento

Gráfica 2



de crédito productivo entre hombres y mujeres, tanto en monto como en costo, no se explica únicamente por elementos materiales (historial crediticio, tamaño de la empresa), ni por políticas institucionales, instituciones crediticias o por sector productivo, sino que en gran medida tiene tintes de sexismo puro y duro en detrimento del crecimiento del país.

A pesar de la amplia evidencia que existe de que las mujeres son mejores ahorradoras y pagadoras que los hombres bajo ciertas condiciones —que estén ocupadas en empleos remunerados, tengan compromisos productivos comunitarios o sean jefas de familia— y que los pagos electrónicos son más frecuentes en hogares encabezados por mujeres¹¹ en contextos de amplia formalidad laboral, la falta de su inclusión financiera se inserta en la ausencia de una agenda económica y laboral que habilite que más mujeres de todas las edades puedan acceder a empleos mejor remunerados y de mayor calidad.

Por lo tanto, es necesario generar empleo salvaguardado por la ley en esquemas más flexibles para mujeres, como cotizaciones por hora o en esquemas ajustables de tiempo parcial, así como provisión de instrumentos financieros atractivos y adecuados para ellas por su mayor demanda de liquidez y menores colaterales que los hombres.

2. Los jóvenes quieren ahorrar

La propensión para ahorrar en esquemas de ahorro informal, como las tandas o el dinero debajo del colchón disminuye con la edad. Gran parte de la lógica detrás de esto es el ciclo de la vida. La propia encuesta de inclusión financiera en México podría darnos una pista adicional y relevante. Vamos por partes. En 2024, 8 de cada 10 jóvenes de entre 18 y 29 años dijeron ahorrar, frente a 5 de cada 10 entre personas de 60

años y más, lo cual es lógico por el ciclo de vida: a los jóvenes les espera un camino más largo por lo que tienen incentivos para ahorrar.

Si bien ha habido fluctuaciones en el ahorro relativas al contexto económico, éstas han sido más o menos homogéneas en todos los grupos de edad. Sin embargo, la prevalencia de los jóvenes a ahorrar es particularmente elevada, tanto en esquemas formales como informales. Incluso sorprende que, si bien el monto del ahorro entre personas más jóvenes puede ser menor —debido a una menor experiencia laboral y mayor tendencia a trabajar en esquemas informales que pagan menos— que entre personas de más edad, el porcentaje de ahorro de los primeros es similar al de personas de entre 30 y 39 años que tienden a tener más frecuentemente un empleo formal, mayor experiencia y mayores ingresos. (Ver gráfica 2).

La oportunidad generacional para la inclusión financiera consiste en aprovechar que las juventudes tienen mayor propensión a ahorrar que personas de más edad, en un contexto donde para todos los grupos etarios el ahorro formal ha aumentado a una mayor velocidad que el ahorro informal. En concreto, para personas menores de 39 años, el porcentaje de personas con ahorro formal prácticamente se duplicó entre 2012 y 2024. Este cambio no puede aislarse del incremento observado en el ingreso laboral real de las personas de más del 20% de 2018 a la fecha, tanto para empleados en la formalidad laboral como en las distintas versiones de la informalidad, ni de la digitalización cada vez más presente en la vida de las personas.

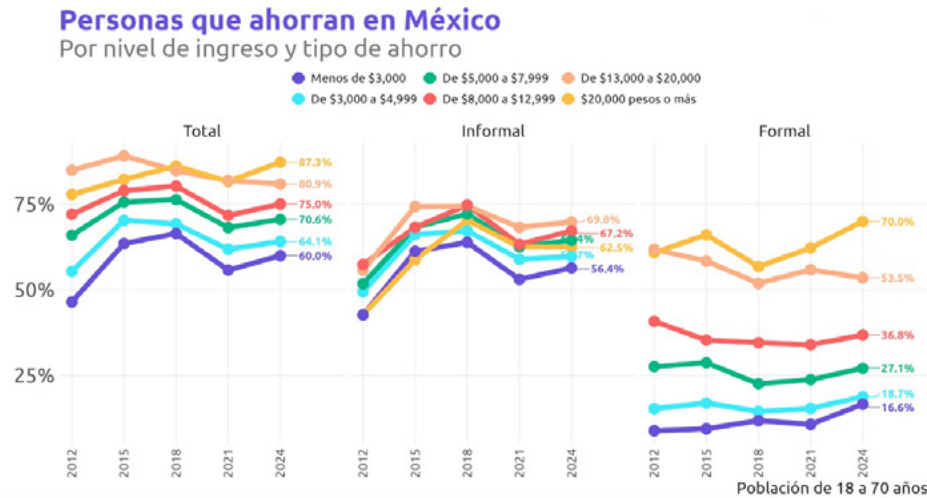
Las personas jóvenes, sobre todo las mujeres, han mostrado además mayores tasas de adopción de medios de pago digitales y reduciendo el uso de efectivo¹², en particular en la adquisición de calzado y ropa. Esto es una enorme oportunidad

y hombres? Banxico. <https://www.banxico.org.mx/publicaciones-y-prensa/reportes-sobre-el-sistema-financiero/recuadros/%7BB1CE3CEF-8306-CEF4-B2D9-A99DA7D49B19%7D.pdf>

11 Banco de México. (2024). *Informe Anual sobre las Infraestructuras e los Mercados Financieros 2024*. Banxico. <https://www.banxico.org.mx/publicaciones-y-prensa/informe-anual-sobre-las-infraestructuras-de-los-me/%7BE0085475-B1D7-DED0-60AF-05ED88153BDC%7D.pdf>

12 Banco de México. (2024). *Informe Anual sobre las Infraestructuras e los Mercados Financieros 2024*. Banxico. <https://www.banxico.org.mx/publicaciones-y-prensa/informe-anual-sobre-las-infraestructuras-de-los-me/%7BE0085475-B1D7-DED0-60AF-05ED88153BDC%7D.pdf>

Gráfica 2



Fuente: México ¿cómo vamos?

para que la inclusión financiera tenga una nueva oleada incorporando a más mujeres jóvenes que, en muchos casos, están más educadas que los hombres de su misma edad.

3. Debemos aprovechar la revolución digital

El uso de internet está ampliamente generalizado entre la población mexicana encabezada por los jóvenes. Las personas de menos de 44 años pertenecen a generaciones que están redefiniendo activamente la cultura mexicana¹³. Al ser más de la mitad de la población tienen un peso demográfico y una influencia relativa muy importante respecto a la forma de organizar su vida económica y social. Muchos de ellos son nativos digitales y todos cuentan con gran agilidad al incorporar plataformas digitales a su vida cotidiana: más del 90% de entre 12 y 44 años son usuarios de internet y pasan más de 4.5 horas diarias conectadas; más del 95% lo hacen desde su casa y 97% desde su celular.¹⁴

El impacto más tangible de la digitalización en la inclusión financiera ha sido en el ahorro en cuentas digitales, que entre 2021 y 2024 se triplicó al pasar de 4 a 12%. Este aumento se puede atribuir al uso de internet y dispositivos móviles en todos los grupos poblacionales, así como a una mayor oferta de productos financieros tanto de ahorro como de crédito al consumo en medios digitales.

Si bien la encuesta de valores de

Banamex no refleja un incremento en la confianza de las y los mexicanos en el sistema financiero en su conjunto, lo que parece estar ocurriendo es un mayor uso de instrumentos financieros con un beneficio directo para la gente. Por ejemplo, en 2024 casi 83% de la población ahorradora hacía el manejo de su cuenta en el aplicativo de su banco en el celular, un incremento de 18.6 puntos porcentuales respecto a 2021, mientras que locaciones físicas tradicionales, como cajero automático o sucursales bancarias, han perdido relevancia, según el estudio de México, ¿cómo vamos? y Vanguard.

IV ¿QUIÉN NOS MANTENDRÁ EN EL FUTURO?

El ahorro en México tiene una peculiaridad: 67% de las personas sí ahorran, pero su horizonte es de corto plazo. Más del 40% del ahorro formal es para emergencias y más del 35% del informal es para comprar lo más básico, como comida y gastos cotidianos. En contraste, el ahorro de largo plazo es muy marginal: menos del 3% es de largo plazo, por ejemplo, para la vejez o el retiro.

1. Ahorro para el retiro

El ahorro para el retiro, sobre todo el voluntario, y la pensión (jubilación, Afore, o plan personal de retiro) no están considerados como los principales medios para cubrir los gastos de la vejez; según la ENIF, los principales medios fueron seguir trabajando y la pensión gubernamental de

adultos mayores que ha registrado un incremento de 11 puntos porcentuales entre 2021 y 2024.

En este rubro coexisten varios retos y algunos visos de optimismo. Veamos: las finanzas públicas de México tienen comprometido un monto en pensiones equivalente al 6% del PIB y su peso en el gasto público aumentará en el futuro cercano debido a la transición demográfica. Según México Evalúa, las pensiones contributivas llegarán a 4.5% del PIB en 2025 y las no contributivas serán de 1.5%. En un país que apenas recauda 15 puntos del PIB en un buen año, la presión del gasto de las pensiones es enorme.

Si bien desde 1997 las reformas en materia pensionaria han habilitado la viabilidad del sistema de pensiones en el futuro, preocupa el marcado incremento de personas que considera que en la vejez será el gobierno quien aportará dinero para sus gastos, porque las pensiones no contributivas cubren apenas el monto de la canasta básica, sin mencionar las presiones presupuestarias del gobierno.

Por otro lado, aun cuando las aportaciones voluntarias para el retiro en México han sido históricamente bajas, en la última década se han más que duplicado. Según el estudio citado de México, ¿cómo vamos? y Vanguard, en 2015 sólo 3.4% de las personas con una cuenta de ahorro para el retiro realizaba aportaciones voluntarias, en 2024 alcanzó 7.9%. El mismo estudio menciona que el avance es lento y sin acciones estratégicas del sector financiero, no podemos esperar

13 Moreno, A. (2025). *La evolución cultural en México. Cuatro décadas de cambio de valores 1982-2023*. Issuu. https://issuu.com/fomentoculturalbanamexac/docs/la_evolucion_cultural_en_mexico_cuatro_decadas_de

14 INEGI. (6 de mayo de 2025). *Encuesta Nacional sobre Disponibilidad y Uso de la Información en los Hogares (ENDUTIH) 2025*. Instituto Nacional de Estadística y Geografía. https://www.inegi.org.mx/contenidos/saladeprensa/boletines/2025/endutih/ENDUTIH_24_RR.pdf



incrementos significativos en las tasas de reemplazo de las personas al momento de su jubilación.

2. Ingresos, participación laboral y estructura demográfica

México, ¿cómo vamos? y Vanguard señalan que existen diversas razones por las que las personas no realizan aportaciones voluntarias para su retiro. La principal es la falta de ingresos en los hogares, aunque las personas también mencionan la falta de educación financiera, que se manifiesta como no saber qué son las aportaciones voluntarias o cómo realizarlas, además del desconocimiento sobre sus beneficios y la desconfianza en las Afores y, en general, en el sistema financiero.

En resumen, no hay una píldora para la inclusión financiera, pero sí podemos identificar que ésta aumenta en periodos de expansión del empleo formal y del ingreso laboral. En particular, el ahorro formal puede ser un indicador de esta inclusión financiera. Además, queda claro que quienes ganan más, tienen mayor propensión, y posibilidad, de ahorrar más en esquemas formales; por ejemplo, 7 de cada 10 personas que ganan más de 20 mil pesos al mes tienen al menos un instrumento de ahorro formal. Esta proporción cae a 3 de cada 10 que ganan hasta un salario mínimo. (Ver gráfica 3).

Si lo que impide la mayor inclusión financiera es el ingreso y este está directamente ligado a la calidad del empleo, la principal acción para una mayor inclusión financiera debería ser la promoción del empleo formal. Las personas que más ahorran en México son las que cuentan con un trabajo formal (77%) y, en periodos de expansión económica, las personas con empleo informal no se quedan tan atrás (67%).

En el caso de la inclusión financiera acelerada de las mujeres, es importante retomar que en México todavía hay brechas de participación en el empleo formal: por cada 100 hombres con un empleo con registro ante el IMSS, hay 68 mujeres. Sin embargo, esta brecha ha disminuido considerablemente en los últimos 10 años, lo cual indica que han habido cambios en las dinámicas de contratación de mujeres en empleos con prestaciones. Aunado a ello, desde el censo de población y vivienda de 2020 se registra en promedio una mayor acumulación de años de educación formal de las mujeres que de los hombres, aunque aún estamos lejos de la paridad en la educación profesional. Por tanto, es una gran oportunidad para seguir ofreciendo crédito productivo, así como esquemas de empleabilidad más flexibles para que más mujeres puedan incorporarse al mercado laboral remunerado bajo condiciones de formalidad, dada la acelerada tasa de educación y formalización del empleo femenino.

Se dice fácil, pero es un momento de enorme incertidumbre interna y externa para la inversión, lo cual se ha traducido en un menor dinamismo económico y en la creación de empleo formal, y ésta debe ser la prioridad del gobierno por muchas razones, una de ellas es la inclusión financiera que para expandirse debe integrar la digitalización de las personas más jóvenes que tienen mayores tasas de ahorro e integran en su vida cotidiana el uso de dispositivos móviles, como teléfonos inteligentes y tablets.

No hay camino corto, pero sí claro. Una mayor inclusión financiera está atada al empleo de calidad, a un mayor ingreso laboral, a niveles educativos más altos y a contextos regionales donde permea la actividad económica formal. La estructura demográfica todavía nos beneficia, pero es necesario que la aprovechemos, al igual que el momento de digitalización de nuestra economía y la mayor participación de las mujeres en el mercado laboral remunerado.

03

ECONOMÍA Y BIENESTAR: ¿CÓMO LA INCLUSIÓN FINANCIERA IMPACTA EN LA FELICIDAD?

LOURDES MAISTERRENA | PROFESORA UNIVERSIDAD PANAMERICANA
CAMPUS GUADALAJARA

MANUEL SOTO-PÉREZ | PROFESOR INVESTIGADOR EN LA UNIVERSIDAD
PANAMERICANA CAMPUS GUADALAJARA

La inclusión financiera, entendida como el acceso y uso de productos y servicios financieros para personas y empresas, se relaciona con la felicidad porque permite mejorar la administración de los recursos, reduce la vulnerabilidad ante imprevistos y fomenta la capacidad de invertir en el bienestar personal y familiar, aumentando la seguridad económica y contribuyendo a una sensación general de bienestar y satisfacción con la vida. Sin embargo, no todo es miel sobre hojuelas, ya que para lograr la inclusión financiera se requiere de una serie de condicionantes que incluyen a la educación financiera y una gama amplia de herramientas que permitan el acceso a los servicios financieros como lo que se han expuesto en otros apartados de esta Ponencia, los cuales sirven de contexto para que los autores planteen en este trabajo la relación entre inclusión financiera y felicidad, partiendo de las teorías de la felicidad para luego vincular esa condición con diferentes aspectos de la economía personal y familiar de los individuos, así como del país.

I DE LA TEORÍA A LOS FACTORES QUE CONDUCEN A LA FELICIDAD

Las teorías de la felicidad tienen más de 2 mil años. De ellas se desprende que existen dos tipos de felicidad: eudaimónica y hedónica. La primera hace referencia al sentido de paz y tranquilidad que da una vida plena y con sentido; la segunda, a la satisfacción y el placer que las experiencias positivas han dejado en una persona.

Si bien ambas son importantes y buenas, con frecuencia la falta de equilibrio en el hedonismo puede llevar a reflexionar porqué el ser humano no encuentra la felicidad si está en su naturaleza buscarla en todo su actuar. Víctor Frankl¹ comentaba que la respuesta a esta pregunta se debe “por una inclinación forzada hacia la felicidad, buscada por sí misma hacia el placer en sí”. Precisamente Víctor Frankl recordaba que Kierkegaard estaba en lo cierto cuando afirmaba que “la puerta de la felicidad se abre hacia afuera” y que “cuando alguien se precipita contra ella no hace sino cerrarla con más fuerza”.

1. Elementos que ayudan a ser feliz

Tomando en cuenta esos dos tipos de felicidad, el estudio Grant² identificó elementos que ayudan a ser feliz: padres cariñosos; genes físicos saludables y longevidad; así como relación marital satisfactoria, entre otros aspectos. Con el tiempo se ha advertido que para tener una buena vida se requieren vínculos sociales, calidad de las relaciones cercanas, afecto seguro, ingresos relativos, salud, estudios, entre otros condicionantes que pueden incluir la religiosidad y la edad.

Entrando al campo de la Economía, en 1930 se estableció la hipótesis del empleado productivo y feliz. En la actualidad es una hipótesis demostrada que postula que los empleados más felices son más productivos y, a su vez, experimentar un mayor rendimiento aumenta su felicidad. Esta idea sugiere que un ambiente laboral positivo, en el que los trabajadores se sienten satisfechos y valorados, fomenta la motivación, creatividad, compromiso y resiliencia, lo que se traduce en un mejor desempeño y, por ende, en una mayor satisfacción y bienestar personal.

Desde 1965³ se desarrolló una forma muy puntual y concreta de medir la felicidad con base en una pregunta: ¿qué tan satisfecho estás con tu propia vida? Esa pregunta ha sido sumamente popular en los

1 Frankl, V. (2011). *Ante el vacío existencial: hacia una humanización de la psicoterapia*. Herder Editorial.

2 Vaillant, G. E. (2012). *Triumphs of experience: The men of the Harvard Grant Study*. Harvard University

3 Cantril, H. (1965). *The pattern of human concerns*.

Gráfico 1. Círculo virtuoso felicidad y confianza

Fuente: Elaboración propia.



últimos años para levantar información en países, ciudades y empresas.

2. Ingreso y confianza

Han surgido distintos estudios que contribuyen a identificar factores y variables que hacen a las personas más felices, dos de ellos son el ingreso y la confianza⁴. Respecto al ingreso se establece que:

- **Consumo e ingreso tienen una relación positiva con la felicidad.** La felicidad tiene una relación positiva con el ingreso y el consumo, aunque solo de manera transitoria. Esto implica que, a medida que las personas incrementan su consumo (gracias a un mayor ingreso), también tienden a experimentar un aumento en su felicidad. No obstante, con el paso del tiempo, el individuo se acostumbra a un nivel de consumo promedio, dejando de percibir un incremento adicional en su bienestar.⁵

- **Curvas de aspiraciones de consumo y felicidad (utilidad).** Las curvas de utilidad permiten representar cómo los individuos asignan valor a su consumo en función de sus ingresos. A medida que el ingreso aumenta, las personas acceden a un mayor nivel de consumo y, en consecuencia, alcanzan curvas de utilidad más elevadas, lo que se traduce en un incremento inicial de la satisfacción y el bienestar subjetivo. Sin embargo, siguiendo el principio de la utilidad marginal decreciente, cada aumento adicional en el ingreso genera un beneficio proporcionalmente menor en la felicidad⁶.

El psicólogo Martin Seligman⁷ determinó que los ingresos sí influyen, pero lo veía desde un punto de vista relativo. Sostiene que el dinero tiene una influencia limitada en la felicidad, ya que las circunstancias, como el nivel de ingresos, representan solo un 10% del nivel de felicidad de una persona. En cambio, la felicidad depende más de la propia voluntad (un 40%) y de la herencia genética (un 50%), así como de cultivar las fortalezas personales, participar en actividades con sentido y construir relaciones positivas, que son los elementos clave para una vida plena y con bienestar.

Por lo que respecta a la confianza, se establece que sociedades con altos niveles de confianza tienden a reportar mayores niveles de felicidad colectiva, los efectos positivos se pueden apreciar en el gráfico 1.

La confianza, es fundamental en la economía y en el sistema financiero, si no hay confianza el sistema financiero puede colapsar. En la economía, si logramos un grado de confianza importante, habrá mayor estabilidad, mayor seguridad, mayor cooperación y mayor fluidez en el comercio, lo que a su vez influye en la felicidad.

Por ejemplo, una persona que tiene acceso al sistema financiero y obtiene un crédito puede montar un negocio, consumir o planear a futuro, eso da confianza y estabilidad, que al final brinda seguridad financiera y mejora la economía impactando en la felicidad. Por lo tanto, la confianza es directamente proporcional al nivel de

felicidad en una economía, nosotros podemos lograr mayores niveles de confianza y generar un círculo virtuoso como ya se expuso en el gráfico 1.

II TRES CONDICIONANTES ECONÓMICAS PARA LA FELICIDAD

1. Ingreso

Como hemos visto, para que una persona sea feliz y transmita esa felicidad, que se convierte en bienestar, requiere de condicionantes internos y externos a través de un cúmulo de factores, entre ellos los económicos. Está demostrado que los ingresos económicos influyen en la felicidad, principalmente al cubrir las necesidades básicas, reducir el estrés y aumentar la sensación de control y libertad sobre el tiempo y las decisiones.

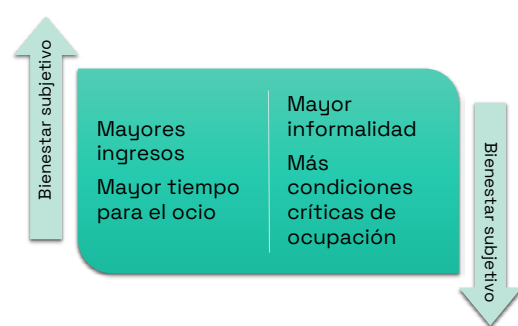
Algunos estudios han analizado la correlación entre el ingreso y la felicidad; han encontrado que hay una relación positiva y directa, pero decreciente. Es decir, en un principio el incremento en el ingreso aumenta de manera significativa la felicidad, sin embargo, a partir de cierto punto, los incrementos en el ingreso generan un impacto cada vez menor en el bienestar. Por lo que, cada aumento en el ingreso no siempre aumenta en la misma proporción la felicidad. Esto ocurre porque, cuando los ingresos son bajos, un incremento en el ingreso permite a las personas ampliar su capacidad de consumo, lo que repercute en su felicidad, mientras

4 Diener, E., & Seligman, M. E. (2004). *Beyond money: Toward an economy of well-being*. *Psychological science in the public interest*, 5(1), 1-31. Diener, E. (1984). Subjective well-being. *Psychological bulletin*, 95(3), 542.

5 Frey, B.; Stutzer, A. (2002): *Happiness and Economics. How the Economy and Institutions Affect Human Well-Being*. Princeton: Princeton University Press.

6 Idem.

7 Seligman, M. E. (2017). *La auténtica felicidad*. B de Bolsillo.

Gráfico 2. Felicidad y calidad en el empleo

Fuente: Elaboración propia

Gráfico 3. Felicidad e inflación

Fuente: Elaboración propia

que, a mayores niveles de ingresos el efecto en el bienestar subjetivo es cada vez menor⁸.

Además, aunque un mayor nivel de ingreso permite acceder a más bienes y servicios, cuando este se transforma en un consumo excesivo puede generar efectos negativos en el bienestar y conducir a la saturación y la pérdida de satisfacción. Por lo tanto, el exceso de consumo no garantiza la felicidad.

2. Empleo | desempleo

Respecto al empleo, la relación más analizada en la literatura es la que existe entre desempleo y felicidad. Lo que se ha observado es que hay una correlación negativa o inversa entre ambas, es decir, entre mayor desempleo las personas tienden a percibir menor felicidad o menor bienestar, obviamente por la incertidumbre que generan las condiciones a nivel personal y familiar.

Dado que el desempleo presenta una relación negativa con la felicidad, el subsidio por desempleo tiene un efecto positivo con el bienestar, pues constituye un apoyo para las personas que se encuentran en esa situación y contribuye a reducir la infelicidad que podría generar la falta de trabajo.

Por otro lado, la calidad del empleo presenta una relación positiva con la felicidad⁹. La calidad del empleo implica mejores salarios, mayores ingresos y jornadas laborales no tan extenuantes que permiten una mejor conciliación entre la vida familiar y la vida laboral lo que brinda a las personas sensación que están cumpliendo con todos los roles que tienen como persona. Por lo tanto, a mayor calidad del empleo se genera mayor bienestar subjetivo.

Pero cuando hay precariedad laboral la relación es inversa a la felicidad. Por ejemplo, la tasa de informalidad presenta una relación inversa con el bienestar subjetivo, así mismo, la tasa de condiciones críticas de ocupación, que implica jornadas laborales extensas y bajos salarios, también se relaciona de forma negativa con la felicidad. Por lo tanto, la relación entre la felicidad y el empleo dependerá de las condiciones del mercado, como se muestra en el gráfico 2.

3. Inflación

Respecto a la inflación, como se muestra en el gráfico 3, la inflación galopante y la hiperinflación tienen una relación negativa con la felicidad debido a la incertidumbre y ansiedad que producen en las personas. Además, limitan la posibilidad de planeación al no saber qué va a suceder con los precios a futuro. Asimismo, si la inflación supera el incremento salarial, disminuye el poder adquisitivo de los trabajadores y no les va a alcanzar para cubrir sus necesidades.

Sin embargo, cuando la inflación es moderada y resultado de un incremento de la demanda puede mejorar el bienestar. Es decir, cuando la gente tiene más ingresos que le permiten mayor capacidad de compra y, por lo tanto, hay un aumento en la demanda, esto genera un incremento de los precios. En ese escenario, la inflación puede tener una relación positiva con la felicidad, ya que una mayor inflación, genera menos desempleo y mayor crecimiento de la economía.

4. Institucionalidad

En referencia a la institucionalidad, en los sistemas democráticos las personas son más felices que en sistemas políticos de

control totalitarista. La conexión entre felicidad e institucionalidad se refleja en la medida en que los individuos, mediante su participación política, intervienen en la definición de normas y reglas que la sociedad necesita para alcanzar un mayor bienestar colectivo¹⁰.

Cuando las instituciones están fortalecidas y dan claridad en las reglas del juego se genera certidumbre y, por lo tanto, felicidad y bienestar para la sociedad. Cuando las instituciones se corrompen, son débiles, o no buscan fortalecer a la sociedad tienen un efecto negativo con el nivel de felicidad o bienestar subjetivo de las personas.

III INCLUSIÓN FINANCIERA

Otro de los temas importantes para generar felicidad es la inclusión financiera al impulsar tanto el bienestar objetivo como el subjetivo. La inclusión financiera mejora la satisfacción con la vida a través del acceso a beneficios en salud y educación, también al poder acceder a recursos y tener la posibilidad de ahorrar, invertir y poner en marcha negocios. Estos efectos son más intensos en países con un ingreso per cápita alto. Por ejemplo, en los países más desarrollados donde prácticamente todos los ciudadanos mayores de edad tienen una cuenta el porcentaje de felicidad es más alto.

Lo anterior se puede observar en los gráficos 4, 5 y 6. El 4 muestra el porcentaje de personas que son propietarios de una cuenta en diferentes países, se advierte que de 2011 a 2024 aumenta el número de personas titulares de una cuenta drásticamente en casi todos los países, y los países más desarrollados son los que tienen el mayor porcentaje de titularidad de cuentas¹¹. Asimismo, el gráfico 5 presenta

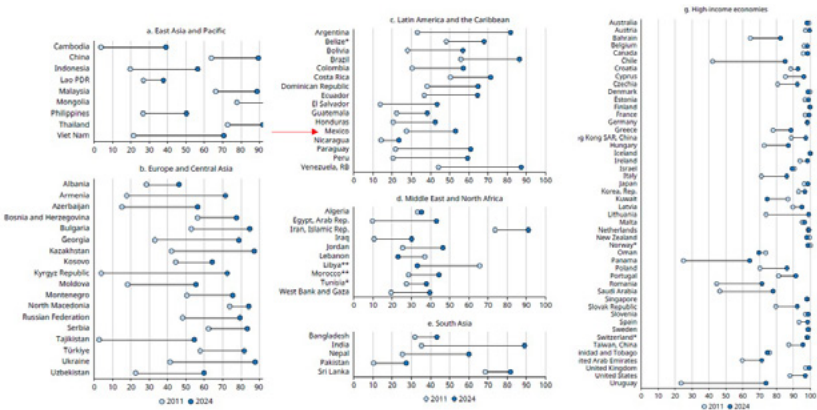
8 Kahneman, D., & Deaton, A. (2010). *High income improves evaluation of life but not emotional well-being*. Proceedings of the National Academy of Sciences, 107(38), 16489–16493. <https://doi.org/10.1073/pnas.1011492107>

9 Hugo Briseño, Lourdes Maisterrena, Manuel Soto-Pérez; *Decent work and subjective well-being in Mexico*. International Journal of Sociology and Social Policy 19 February 2024; 44 (1-2): 171–187. <https://doi.org/10.1108/IJSSP-06-2023-0133>

10 Escuela Internacional de Negocios y Desarrollo Empresarial de Colombia – EIDEC. (2021). *Economía de la felicidad: Estudio empírico de sus determinantes para los años 2015–2017* (Vol. 1). Editorial EIDEC. <https://doi.org/10.34893/2x53-nz76>

11 Klapper, L., Singer, D., Starita, L., & Norris, A. (2025). *The Global Findex Database 2025: Connectivity and Financial Inclusion in the Digital*

Gráfico 4. Titularidad de cuentas



Fuente: The Global Findex Database 2025

Gráfico 5. Ranking de inclusión financiera

Overall		
Market	Rank	Score
Singapore	1	78.8
Hong Kong	2	75.3
South Korea	3	72.0
Switzerland	4	71.3
Sweden	5	70.7
Denmark	6	68.4
United States	7	66.2
Thailand	8	65.1
Australia	9	63.6
Norway	10	62.7
United Kingdom	11	61.6
The Netherlands	12	60.7
New Zealand	13	58.9
Vietnam	14	57.7
Finland	15	57.5
Taiwan	16	55.8
Canada	17	55.7

Fuente: Global Financial Inclusion Index. Principal Financial Group & Centre for Economics and Business Research.

Gráfico 6. Ranking de Felicidad

	World Happiness Report 2024	Ranking Happiness 2024 (2025)	PIB per Capita 2024 (usd)	Ranking PIB per Capita	Global Findex 2025
Finlandia	7.74	1 (1)	53,756	24	1
Dinamarca	7.58	2 (2)	67,967	15	0.99
Islandia	7.53	3 (3)	78,811	12	1
Suecia	7.34	4 (4)	56,305	20	0.99
Israel	7.34	5 (8)	52,262	25	0.89
Países Bajos	7.32	6 (5)	62,537	18	0.99
Noruega	7.3	7 (7)	87,962	7	0.99
Luxemburgo	7.12	8 (9)	128,259	2	0.98
Suiza	7.06	9 (13)	99,995	5	0.98
Australia	7.06	10 (11)	64,712	17	0.98
México	6.68	25 (10)	13,926	80	0.53

Fuente: Elaboración propia

el ranking de inclusión financiera elaborado por Principal Group¹². Por último, en el gráfico 6 muestra el ranking de países con mayores niveles de felicidad.

En general, se observa que varios de los países con mayor porcentaje de titularidad de cuentas, encabezan el Global Financial Inclusion Index (como Singapur, Suiza, Suecia, Dinamarca, Australia) y a su vez aparecen también en posiciones destacadas en el World Happiness Report. Esto se debe a que un sistema financiero sólido y accesible contribuye a la estabilidad económica, reduce la incertidumbre y permite a las personas planificar mejor su futuro, factores que inciden en la felicidad.

IV HACER CONCIENCIA DE LA IMPORTANCIA DEL EFECTO POSITIVO LA FELICIDAD EN LA ECONOMÍA DE UN PAÍS

Como se puede observar, de acuerdo con el gráfico 6 los países que en el World Happiness Report 2024 y 2025 puntúan más alto también coinciden en los mejores lugares de los rankings de PIB per cápita o inclusión financiera (Global

Findex 2025). Lo que sucede a nivel individual también se puede replicar a nivel macroeconómico, el hecho de que una persona pueda acceder a servicios y productos que le permitan satisfacer sus necesidades básicas y también en el sentido de los servicios financieros, es una cuestión que se replica a nivel macroeconómico.

Los países que tiene mejor infraestructura financiera y también mayores índices de productividad tienen una estructura que permite el mejor desarrollo de sus ciudadanos, así como la facilidad para acceder a lo que necesitan para satisfacer sus necesidades. Sin embargo, al relacionar estas conclusiones con las teorías de la felicidad, es importante considerar que el ser humano debe conciliar tanto las aproximaciones de la hedonía y la eudaimonía. Por un lado, en la hedonía se pretende acceder a lo que satisfice nuestra naturaleza material con bienes externos, mientras que la eudaimonía puede poner orden y límites a esta búsqueda de satisfacción al identificar que la felicidad la encontramos no solo en la satisfacción de necesidades sino también y de forma prioritaria en la plenitud de la vida y el sentido de logro.

Economy. Washington, DC: World Bank. <https://doi.org/10.1596/978-1-4648-2204-9>
12 Principal Financial Group & Centre for Economics and Business Research. (2024). *Global Financial Inclusion Index 2024*. Principal Financial Group. <https://www.principal.com/global-financial-inclusion-index>

04

LA INCLUSIÓN DE LOS GRUPOS VULNERABLES, UNA FORMA DE DEMOCRATIZAR LAS FINANZAS

MARISOL CEN CAAMAL | DIRECTORA DE FINANZAS Y TESORERA MUNICIPAL DEL MUNICIPIO DE MÉRIDA, YUCATÁN

Este artículo analiza los rostros de la exclusión en México y plantea estrategias para avanzar hacia una verdadera democratización de las finanzas porque, en última instancia, abrir la puerta del sistema financiero a los grupos vulnerables no solo fortalece la economía, sino a la democracia misma. En ese sentido la autora propone que para que el sistema financiero deje de ser un instrumento que reproduce desigualdades y comience a ser un motor de desarrollo humano es necesario combinar educación, innovación, regulación y diseño de productos, siempre con un enfoque centrado en quienes han sido históricamente invisibles: pueblos indígenas, mujeres, adultos mayores y personas con discapacidad.

I LAS RAZONES

Vivimos en una era en la que la tecnología ha impulsado el surgimiento de una amplia variedad de productos y servicios financieros. Hoy coexisten plataformas digitales, aplicaciones móviles y herramientas en línea que permiten ahorrar, invertir o acceder a créditos con rapidez y alcance masivo. Esta abundancia parece acercar oportunidades y beneficios financieros a cada vez más personas.

Los avances son evidentes. La Encuesta Nacional de Inclusión Financiera 2024 reporta que en ese año 76.5% de la población adulta contaba con al menos un producto financiero, frente a 68.4% en 2015. Sin embargo, los progresos no se distribuyen de manera uniforme: entre los hablantes de lenguas indígenas, la tenencia de productos financieros fue de apenas 58.2%. En términos de género, 72.8% de las mujeres contaba con al menos un producto, es decir, 8.1 puntos porcentuales menos que los hombres. Las cifras muestran con claridad que la expansión tecnológica por sí sola no basta para cerrar las brechas persistentes.

El Banco Mundial define la inclusión financiera como el acceso y uso de productos y servicios financieros asequibles que respondan a las necesidades de las personas y empresas, prestados de manera responsable y sostenible. En el mismo sentido, organismos internacionales como la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE), la Organización de las Naciones Unidas (ONU) y el Banco Interamericano de Desarrollo (BID) reconocen que la inclusión financiera es un pilar esencial del desarrollo económico y social. No se trata únicamente de abrir cuentas bancarias o facilitar créditos, sino de garantizar que todas las personas, incluidas las más vulnerables, tengan acceso equitativo a servicios que les permitan mejorar su calidad de vida, planear su futuro y reducir su exposición a riesgos económicos.

Tradicionalmente, la inclusión financiera se ha definido como el acceso a servicios básicos como cuentas de ahorro, crédito y seguros. Esta visión, aunque bien intencionada, a menudo ignora la complejidad de la exclusión y el uso efectivo de esos servicios. En la literatura académica, se ha propuesto un marco más amplio que marca la diferencia entre acceso, uso y calidad de los servicios. Este enfoque obliga a mirar más allá de las cifras de cuántas cuentas se abren y a preguntarnos si esas cuentas realmente transforman la vida de las personas.

La democratización de las finanzas debe trascender a la inclusión, de tal forma que los beneficios del sistema financiero no permanezcan concentrados en manos de unos cuantos, sino que se distribuyan de manera equitativa. Implica reconocer que el acceso a los servicios financieros es un derecho esencial para todos.

En México, estos principios enfrentan serios desafíos. Los grupos vulnerables que registran las barreras más altas para participar en el sistema financiero son:

- 1. Pueblos indígenas.** Depositarios de una riqueza cultural invaluable, suelen quedar al margen por razones lingüísticas, geográficas y burocráticas.
- 2. Mujeres.** Pese a constituir más de la mitad de la población, siguen enfrentando obstáculos en el acceso al crédito y la propiedad, lo que limita su independencia económica.
- 3. Personas con discapacidad.** Se topan con un muro de inaccesibilidad, tanto en la infraestructura bancaria como en los canales digitales.
- 4. Adultos mayores.** Después de una vida laboral activa, suelen ser relegados por la brecha digital y expuestos a fraudes que amenazan su patrimonio.

Un sistema que excluye a quienes más necesitan



acceso impide que una nación avance con justicia social. Democratizar las finanzas exige sustituir la lógica del privilegio por la de los derechos universales, donde la equidad deje de ser un ideal y se convierta en una práctica concreta capaz de transformar vidas.

II DEMOCRATIZAR LAS FINANZAS: DEL PRIVILEGIO AL DERECHO

Durante años, la inclusión financiera en México y en el mundo ha sido concebida como la posibilidad de acceder a productos y servicios financieros, poder abrir una cuenta de ahorro, obtener un crédito o contratar un seguro. Esta visión, aunque relevante, resulta insuficiente y reduccionista porque confunde acceso formal con verdadera inclusión.

El Banco Mundial ha señalado que, aunque la propiedad de cuentas bancarias sigue creciendo en muchas economías en desarrollo, las desigualdades persisten, además de que una proporción considerable de estas cuentas permanece inactiva, lo que pone en evidencia que tener acceso formal a un producto financiero no garantiza un uso efectivo ni una verdadera mejora en el bienestar.

En la literatura académica se ha propuesto distinguir entre acceso, uso y calidad de los servicios financieros. Es importante reconocer que el acceso puede ser masivo, pero si no existe uso sostenido o si los productos no cubren las necesidades de la población, la inclusión es ilusoria. El reto no es cuantitativo, es cualitativo; lo verdaderamente relevante no es cuántas cuentas se abren, ni cuántos créditos se otorgan sino la forma en la que impactan la vida de las personas.

Hockett y Block afirman que un sistema financiero verdaderamente democrático no debe centrarse únicamente en maximizar ganancias para unos pocos, sino en canalizar recursos hacia proyectos y empresas que respondan a las prioridades de la mayoría de la sociedad. La inversión podría orientarse a satisfacer necesidades sociales esenciales, fortalecer la economía real y garantizar el bienestar colectivo. Además, la transformación del sistema financiero requiere no solo reformas estructurales, también un uso inteligente de la tecnología —como la banca digital y las fintech— para asegurar que los individuos tengan autonomía, control y acceso equitativo a los servicios financieros.

No podemos permitir que el sistema financiero funcione como un espacio reservado solo para unos privilegiados; debe ser una plataforma abierta y accesible para todos. El objetivo es que los grupos más vulnerables, como indígenas, mujeres, personas con discapacidad y adultos mayores, cuenten con servicios adaptados a sus realidades, en lugar de productos genéricos que profundicen las desigualdades.

III LOS INVISIBLES DEL SISTEMA FINANCIERO

El sistema financiero moderno, concebido bajo los ideales de eficiencia, estandarización y racionalidad económica, refleja únicamente a quienes encajan en sus métricas y modelos de riesgo. Quienes quedan fuera de estas ecuaciones —los que no generan un historial crediticio cuantificable, no poseen ingresos documentados o no se ajustan a los patrones normativos— permanecen en

la sombra. Son los “invisibles”, aquellos cuyo valor social y económico existe, pero que el sistema se niega reconocer, relegándolos a la periferia de la inclusión financiera y, con ello, de la autonomía y la participación plena en la vida económica. Esta invisibilidad no es un accidente, es una consecuencia de la estructuración misma del sistema que prioriza la rentabilidad sobre la justicia y la equidad.

1. Pueblos indígenas: riqueza cultural y pobreza financiera

La exclusión financiera de los pueblos indígenas es consecuencia de un sistema que no reconoce formas de organización social y económica fuera de su modelo hegemónico. Mientras los bancos miden solvencia en términos de propiedad individual, ingresos declarables y cuentas bancarias, muchas comunidades indígenas operan bajo modelos de propiedad comunal, economías de subsistencia y redes de intercambio no monetario. Esto genera una invisibilidad estructural: su riqueza cultural y social no es contabilizada ni valorizada. La falta de productos adaptados, como microcréditos agrícolas, seguros que respeten prácticas tradicionales, financiamiento para proyectos comunitarios etc. perpetúa un ciclo de marginalidad económica. Además, muchas familias indígenas se ven atrapadas en redes de préstamos informales con intereses abusivos. La falta de educación financiera y el desconocimiento de sus derechos los hace vulnerables a prácticas predatorias, donde cada préstamo mal calculado puede arruinar años de trabajo comunitario.

Cada agricultor que pierde su cosecha por no poder acceder a seguros adaptados, cada joven que abandona la escuela por

no poder financiar su educación es una víctima silenciosa de un sistema que mide la riqueza solo en términos monetarios, invisibilizando la riqueza humana y cultural que poseen.

2. Mujeres: brechas de género en acceso al crédito y a la propiedad

Las mujeres sostienen muchas economías locales y globales; son responsables de la reproducción social, del cuidado y de la cohesión comunitaria. Sin embargo, los sistemas financieros las relegan sistemáticamente. Las leyes de herencia desiguales, los sesgos de género en la evaluación crediticia, la falta de reconocimiento de su trabajo en la economía informal y la limitada propiedad de activos las colocan en desventaja. Esta exclusión limita su capacidad de emprender, de protegerse ante crisis económicas y de ejercer autonomía personal.

La escasa educación financiera deja a muchas mujeres expuestas a estafas, contratos abusivos y endeudamiento forzado. Emprendedoras que buscan iniciar un negocio pueden caer en préstamos informales con tasas impagables, mientras que otras son víctimas de familiares o intermediarios que explotan su desconocimiento. Cada deuda que se vuelve insostenible, cada proyecto detenido por falta de apoyo financiero es un recordatorio de que la desigualdad económica también se nutre del desconocimiento y de la falta de herramientas para ejercer autonomía económica plena.

3. Adultos mayores: entre la vulnerabilidad digital y el olvido financiero

Los adultos mayores representan un grupo cuya experiencia y conocimiento debería ser un patrimonio social, pero en la lógica del sistema financiero moderno se transforman en vulnerabilidad. La digitalización acelerada de la banca y los servicios financieros los coloca en desventaja: muchos carecen de habilidades digitales o de acceso a tecnología para adoptar productos diseñados para usuarios jóvenes y nativos digitales. Esta exclusión tiene un costo profundo: la pérdida de autonomía, la exposición a fraudes y estafas, así como la erosión de su capacidad para planificar su bienestar económico.

El desconocimiento de las herramientas digitales y la ausencia de educación financiera convierten a los adultos mayores en víctimas frecuentes de fraudes y estafas. Muchos pierden sus ahorros acumulados durante toda una vida por lo que se ven obligados a depender de familiares o terceros lo que provoca una sensación de impotencia y vulnerabilidad que afecta su autoestima y seguridad. Cada pérdida económica representa un golpe financiero, así como un debilitamiento de la dignidad y de la capacidad para planificar un futuro con tranquilidad.

4. Personas con discapacidad: ciudadanos de segunda para las instituciones financieras

La invisibilidad de las personas con discapacidad en el sistema financiero es multifacética. Se trata de

barreras físicas —como sucursales inaccesibles o cajeros automáticos mal diseñados— y prejuicios institucionales que las catalogan como clientes de alto riesgo o bajo potencial económico. Esta exclusión amplifica obstáculos sociales, laborales y culturales que ya enfrentan, limitando su capacidad de generar ingresos, ahorrar y planificar su futuro.

La falta de educación financiera y de información accesible hace que las personas con discapacidad sean víctimas frecuentes de contratos abusivos, préstamos inadecuados y servicios que no respetan sus derechos. Muchos son engañados por intermediarios o limitados por productos financieros que ignoran sus necesidades reales, perdiendo autonomía y recursos esenciales.

5. Por una ciudadanía financiera

Cada historia de abuso financiero refleja un fallo ético del sistema: un sistema que debería garantizar equidad y protección, pero que, al no considerar la diversidad funcional, perpetúa la vulnerabilidad y la dependencia económica de quienes deberían ser plenamente ciudadanos.

La exclusión de estos grupos no es un problema marginal ni una consecuencia inevitable; es una manifestación de la estructura misma de un sistema financiero que prioriza la rentabilidad sobre la dignidad y la justicia social. Los invisibles del sistema financiero carecen de acceso a recursos, reconocimiento y poder para decidir sobre su propio desarrollo.

Democratizar las finanzas implica reconfigurar este sistema, orientando la inversión y los servicios hacia las necesidades reales de la mayoría, garantizando educación financiera, protección contra abusos y acceso equitativo a herramientas que promuevan autonomía y bienestar.

Solo al reconocer a los invisibles y construir un sistema inclusivo podremos hablar de justicia económica y de una verdadera ciudadanía financiera.

IV. ESTRATEGIAS PARA NO DEJAR A NADIE ATRÁS

Una verdadera inclusión financiera no puede entenderse como un objetivo de mercado ni un mero ejercicio de eficiencia; es, ante todo, una estrategia integral para construir una sociedad más equitativa y reconocer la dignidad de todos los ciudadanos, combinando educación, tecnología e innovación, regulación y diseño de productos, siempre con un enfoque centrado en quienes han sido históricamente invisibles.

1. Educación financiera

Es la piedra angular de la transformación, pero no puede ser un modelo único ni neutral. Debe ser un proceso de empoderamiento contextualizado, que reconozca la diversidad de experiencias y necesidades de cada grupo:

- **Pueblos indígenas.** Implica impartir conocimientos en

sus lenguas originarias y adaptarlas a sus economías comunitarias, donde los microcréditos para cooperativas agrícolas o sistemas de ahorro colectivo son más relevantes que los instrumentos financieros tradicionales.

- **Mujeres.** Significa abordar las barreras específicas que enfrentan, enseñándoles a negociar préstamos, gestionar ingresos en contextos donde a menudo carecen de control financiero y planear su autonomía económica frente a estructuras legales y sociales desiguales.
- **Adultos mayores.** Se requiere alfabetización digital y capacitación específica: aprender a usar aplicaciones bancarias de manera segura, reconocer fraudes, acceder a plataformas digitales y recibir asistencia personalizada que respete su ritmo y capacidades. En particular, se requiere desarrollar seguros accesibles y adaptados que consideren sus ingresos y necesidades específicas, así como acceso a créditos inclusivos que les permitan mantener autonomía económica, rompiendo barreras que históricamente los han excluido del sistema financiero. Resulta profundamente injusto que quienes han contribuido toda su vida mediante impuestos queden marginados solo por su edad.
- **Personas con discapacidad.** También es necesaria la alfabetización digital y capacitación específica que respete su ritmo y capacidades para fortalecer su autonomía y protegerlas contra abusos.

2. Tecnología e innovación

La tecnología bien dirigida puede ser un catalizador de inclusión, pero solo si se acompaña de confianza, participación comunitaria y diseño inclusivo. Las fintech y la banca digital permiten servicios de bajo costo y alta accesibilidad con micro cuentas y pagos persona a persona (P2P) que llegan a zonas remotas. Sin embargo, la innovación tecnológica debe coexistir con instituciones comunitarias, como cooperativas de ahorro y crédito, que ofrecen flexibilidad y conocimiento local, generando confianza y adaptándose a realidades específicas.

3. Regulación

El entorno regulatorio y las políticas públicas juegan un rol ineludible. Se requieren estándares obligatorios de accesibilidad en sucursales, cajeros automáticos y plataformas digitales, así como

mecanismos efectivos de reclamación para proteger a los más vulnerables. Los marcos legales deben facilitar la formalización de pequeños emprendedores y proteger a los consumidores de prácticas predatorias.

En particular, la regulación debe garantizar que los productos financieros se adapten a la diversidad de la población y no al revés, promoviendo justicia y equidad como pilares de la actividad económica.

4. Diseño de productos

Cada producto debe reconocer la realidad concreta de quienes lo usan, ofreciendo protección, oportunidades y autonomía. El diseño de plataformas debe ser inclusivo: interfaces legibles para adultos mayores, compatibilidad con lectores de pantalla para personas con discapacidad visual y comandos de voz o asistencia personalizada para quienes tienen movilidad limitada. Solo así la tecnología deja de ser una barrera y se convierte en un puente hacia la autonomía financiera.

V LA SUMA DE LOS CUATRO

Solo a través de la combinación de educación contextualizada, innovación tecnológica responsable, regulación inclusiva y diseño de productos adaptados se puede pasar de un sistema financiero como mero motor de lucro a una verdadera fuerza de desarrollo humano y cohesión social.

Democratizar las finanzas es, en última instancia, un acto ético: es reconocer a los invisibles, devolverles el derecho a decidir sobre su destino y construir un futuro donde la riqueza no se mida únicamente en términos monetarios, sino también en capacidad, libertad y dignidad.

Millones de personas permanecen invisibles para el sistema financiero: pueblos indígenas, mujeres, adultos mayores y personas con discapacidad. Su exclusión no es un accidente ni un hecho menor; es el reflejo de un modelo que mide todo en términos de lucro y riesgo, y que ignora el valor humano, la experiencia y la contribución de quienes han construido la sociedad con su trabajo y sus impuestos. Incluir a estos grupos no es un acto de caridad, sino un imperativo ético: reconocer que cada persona tiene derecho a decidir sobre su destino económico y a participar plenamente en la vida social y productiva de su comunidad.

La verdadera democratización financiera significa transformar el sistema para que refleje equidad y justicia, y no para que reproduzca desigualdades históricas. Cuando los invisibles tienen acceso real a recursos financieros, la sociedad se fortalece: se liberan talentos, se fomentan oportunidades y se construye resiliencia económica y social. Cada persona incorporada al sistema es un proyecto de vida más seguro y un futuro más prometedor en una comunidad más fuerte. Por lo tanto, democratizar las finanzas es democratizar el futuro. Es un llamado a rediseñar la economía para que sirva a todos, no solo a unos pocos; a que la prosperidad se mida por la dignidad y la libertad de cada ciudadano, y no únicamente por cifras de crecimiento o rentabilidad.

La inclusión financiera de quienes han sido históricamente marginados no es una opción: es la condición para un desarrollo sostenible, justo y humano. Reconocer a los invisibles, darles voz y recursos, es sembrar un futuro donde la equidad deje de ser aspiración y se convierta en resultados claros, reales y verificables para quienes más lo necesitan.

CAPÍTULO 04

SEMBLANZAS

— José Medina Mora Icaza

Ingeniero civil por la Universidad Iberoamericana. Tiene dos maestrías en Stanford, en Ciencias de Ingeniería y en Administración de Empresas. Cursó una maestría en Gobierno y Políticas Públicas en la Universidad Panamericana y un doctorado profesional en Dirección de Proyectos de Ingeniería en Stanford. Es fundador y presidente del Consejo de Administración de CompuSoluciones. Fue presidente nacional de Coparmex de 2021 a 2024. Actualmente es vicepresidente del Consejo Coordinador Empresarial.

— Sofía Ramírez Aguilar

Trabaja por cerrar las brechas salariales, garantizar oportunidades para todas las personas y por la igualdad de género. Maestra en economía por el ITAM, fue directora adjunta de Investigación Aplicada en Mexicanos Contra la Corrupción y la Impunidad (MCCI). Ha asesorado al PREP en procesos electorales locales y federales y participado en proyectos de investigación con instituciones como el Colmex, el ITAM y el Tec de Monterrey. Fue ministra en la embajada de México en Washington D.C., directora general de la secretaría técnica del CSN y coordinadora de asesores de la Subsecretaría de Población y Migración en SEGOB. Tiene participaciones periódicas en distintos medios de comunicación. Desde octubre 2020 es directora general de México, ¿cómo vamos?

— Lourdes Maisterrena

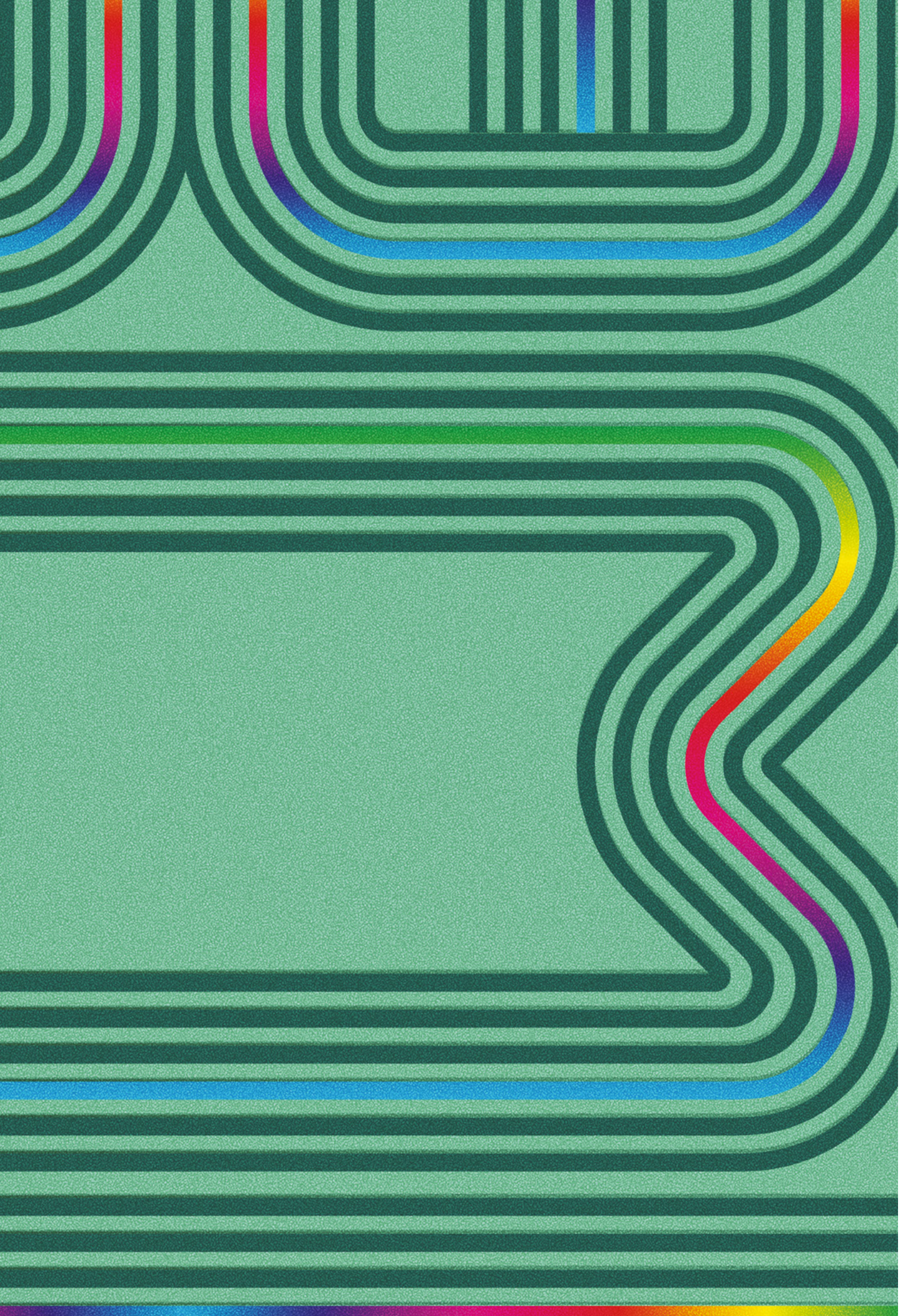
Es Doctora en Estudios Económicos por la Universidad de Guadalajara, su principal línea de investigación es el mercado laboral y la calidad en el empleo en México. Es maestra en Relaciones Económicas Internacionales y Cooperación y licenciada en Economía también por la Universidad de Guadalajara. Además, cuenta con una especialidad en Antropología y Ética, y una especialidad en Competencias Didácticas por la Universidad Panamericana campus Guadalajara. Es profesora de tiempo completo en la Universidad Panamericana campus Guadalajara en el departamento de Economía. Ha publicado diversos trabajos sobre temas vinculados a la economía y el mundo del trabajo, en espacios tanto académicos como de divulgación.

— Manuel Soto-Pérez

Es licenciado en administración y relaciones industriales. Cuenta con las especialidades en antropología y ética, comercio internacional, y competencias didácticas. Tiene la maestría en ingeniería industrial. Y obtuvo el grado de doctorado en administración. Ha sido profesor universitario por más de dos décadas. Se ha desempeñado por más de 10 años como consultor en las áreas de recursos humanos, operaciones y análisis de datos. Ha impartido distintos cursos a ejecutivos en temas de capital humano y análisis de datos. Actualmente es profesor investigador en la universidad Panamericana y miembro del sistema nacional de investigadores nivel 1.

— Marisol Cen Caamal

Tiene Maestrías en Finanzas y Enseñanza Efectiva, ambas por la Universidad Anáhuac Mayab, y Master en Dirección y Gestión de la Calidad de Centros Educativos por la Universidad Francisco de Vitoria (España). Ha sido profesora universitaria desde hace 20 años. Es Fundadora de Kookay Consultoría en Finanzas que aboga por enseñar educación financiera a las comunidades rurales para evitar abusos en el cobro de créditos. Actualmente se desempeña como Directora de Finanzas y Tesorera Municipal del Municipio de Mérida, Yucatán.



PREMISAS

A PARTIR DE LAS CONTRIBUCIONES DE LOS AUTORES

en los capítulos anteriores y de este en particular, se deben considerar aspectos sociales, emocionales y culturales, es decir tener una visión de sostenibilidad a largo plazo. Para ello hay una ruta: la de la educación financiera y la inclusión que comprende cinco principios que responden a un cómo en igual número de ámbitos:

1. Ganar dinero
2. Gastar el dinero
3. Ahorrar e invertir
4. Usar el crédito
5. Asegurar el patrimonio

Estos elementos contribuyen a los objetivos de la inclusión:

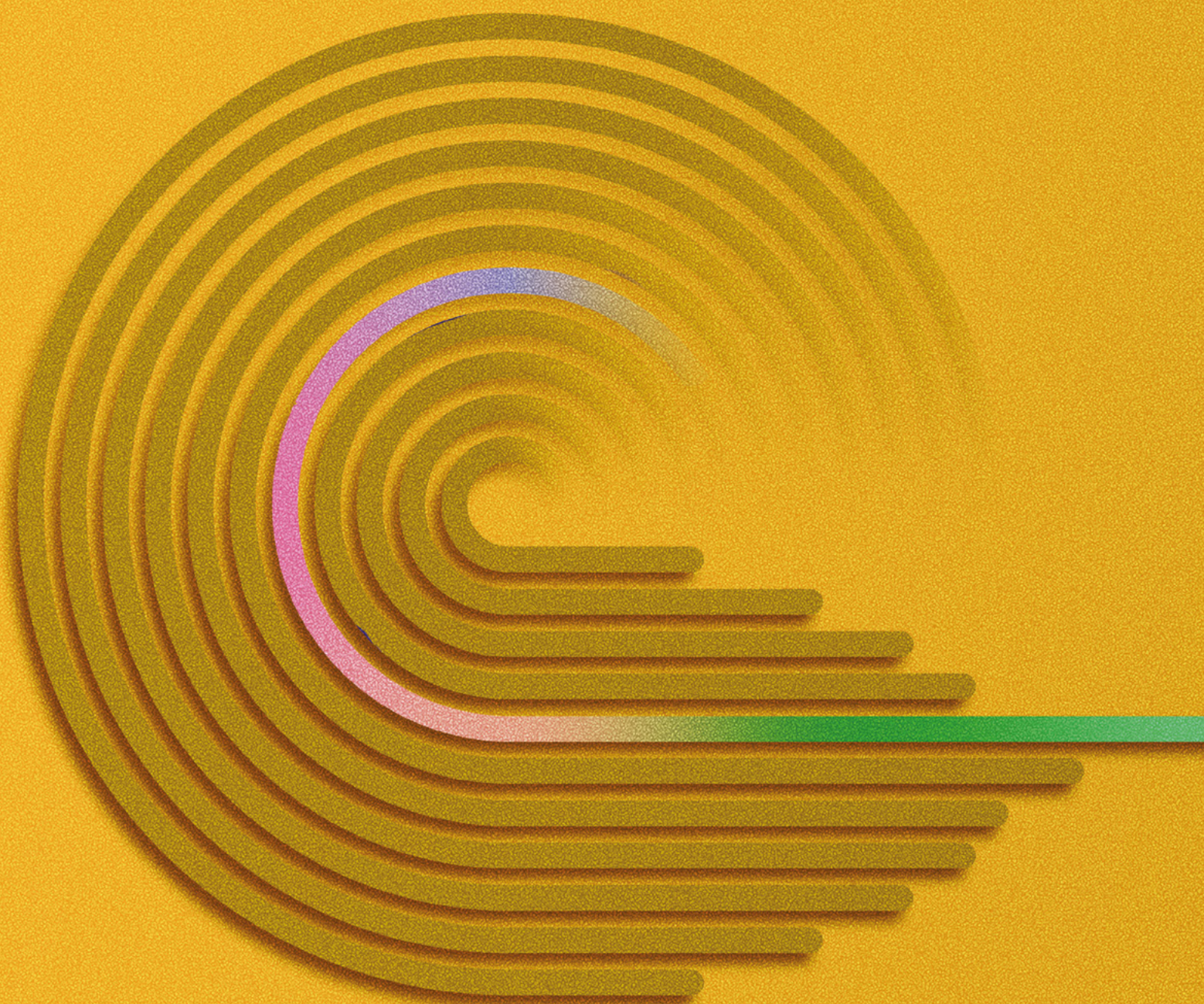
1. **Facilitar el acceso** a productos y servicios financieros para personas, así como de la micro, pequeñas y mediana empresas.
2. **Incrementar los pagos digitales** entre la población, comercios, empresas y los tres niveles de gobierno.
3. **Fortalecer la infraestructura** para facilitar el acceso y provisión de productos y servicios financieros y reducir las asimetrías de información.
4. **Incrementar las competencias** económico-financieras de la población.
5. **Fortalecer el acceso a herramientas de información** y a mecanismos de protección financiera.
6. **Favorecer la inclusión financiera de personas en situación de vulnerabilidad** como mujeres, migrantes, personas adultas mayores, indígenas y población rural.

Cumplir con los objetivos no será posible si no se sabe diferenciar para qué, para quién, en dónde y qué considerar, de ahí la importancia de lo que se presentó en esta ponencia, en la que se llega a la conclusión de que no se puede incluir si antes no se educa partiendo de las necesidades de cada grupo de la población, por lo tanto, la educación debe plantearse de acuerdo con sus peculiaridades, tomando en cuenta las características económicas, sociales, culturales, así como de estudios, y demostrando los beneficios con ejemplos a través de un lenguaje accesible. Para ello es indispensable que quien transmita el conocimiento tenga claro el objetivo que se quiere cumplir.



CAPÍTULO 5

PROPUESTAS PARA EL DESARROLLO ECONÓMICO



DECÁLOGO DE LA EDUCACIÓN E INCLUSIÓN FINANCIERA

GABRIELA GUTIÉRREZ MORA | PRESIDENTA NACIONAL IMEF

ROBERTO ARECHEDERRA | PRESIDENTE PONENCIA IMEF 2025

En este capítulo se presentan las propuestas para el desarrollo económico a través del Decálogo de la educación e inclusión financiera que concentra las aportaciones de los 30 colaboradores de este trabajo divididas en cuatro ejes transversales: educación, tecnología, grupos vulnerables y sector productivo para transitar hacia un ecosistema financiero más incluyente, resiliente y dinámico que contribuya a tener igualdad de oportunidades para que los y las mexicanas puedan construir un patrimonio y formar parte del camino hacia la movilidad económica. En este capítulo el IMEF refrenda su compromiso de ser un aliado de las instituciones públicas y privadas, así como de la academia para que en conjunto se promueva aún más la inclusión financiera desde una perspectiva social y como una estrategia económica de alto impacto. Para cumplir con este objetivo y compromiso presenta la herramienta Educa IMEF, un sistema multiagente que pone a la inteligencia artificial al servicio de la inclusión financiera a través de cuatro agentes que contribuirán a la creación del observatorio de educación financiera. Además, presenta tres ejemplos de colaboraciones en educación financiera para la inclusión con sentido y responsabilidad.

I RAZONES Y CONDICIONES PARA LAS PROPUESTAS

Los avances son significativos y los desafíos también. Las brechas por género, edad, ubicación geográfica, nivel educativo y confianza limitan el acceso equitativo al sistema financiero. La digitalización, si bien abre nuevas posibilidades, también puede profundizar la exclusión si no es acompañada por educación, regulación efectiva y una estrategia de comunicación clara y cercana acorde a cada grupo de la población.

En ese sentido, el compromiso del IMEF es ser un aliado de las instituciones públicas y privadas, así como de la academia y la sociedad civil para que en conjunto se promueva aún más la inclusión financiera desde una perspectiva social y como una estrategia económica de alto impacto.

Por lo anterior, en este capítulo se presentan las propuestas para el desarrollo económico a través del *Decálogo de la educación e inclusión financiera* que concentra las aportaciones de los 30 colaboradores de este trabajo divididas en cuatro ejes transversales: educación, tecnología, grupos vulnerables y sector productivo. La razón es que el destino económico de los mexicanos parecería estar fuertemente condicionado por el origen social; sin embargo, saber “usar” el sistema económico puede asociarse más estrechamente con la inclusión financiera y la acumulación de activos que el simple acceso heredado, por lo tanto, la educación es fundamental para romper el patrón heredado.

Respecto a los grupos vulnerables, las investigaciones sugieren grandes diferencias correlacionadas con género, región, nivel educativo, condiciones físicas y acceso tanto a educación como a inclusión financiera. Bajo esta heterogeneidad, una “receta única” difícilmente proveería las capacidades y herramientas necesarias para una participación financiera acorde con las necesidades de cada grupo, por ello, para atender a los grupos vulnerables se requiere establecer estrategias dirigidas que aborden una inclusión real, duradera y transformadora.

La tecnología contribuye a ese objetivo, entre otros más, porque en la era digital la inclusión financiera ha dejado de ser una aspiración periférica para convertirse en un componente estratégico para el desarrollo económico y social de México; por lo tanto, el uso de la tecnología debe entenderse como el medio para ser más eficientes en la vida financiera, aprovechando la data generada, los productos personalizados y la comparación customizada para maximizar la rentabilidad financiera.

De ahí que la tecnología se convierta en el camino y vehículo, es decir, sea fundamental para educar, atender a la población dentro de la economía formal e informal y a los grupos vulnerables con la colaboración del sector productivo, porque en las empresas se tiene la gran tarea de aportar acciones y programas para que lo que empiece como inclusión se inserte en las dinámicas individuales y colectivas y se vuelva una cultura financiera.



Por lo anterior, la educación e inclusión financiera representan una valiosa oportunidad para que los empresarios materialicen su compromiso con la comunidad y el desarrollo de un México inclusivo donde nadie se quede atrás. El legado y la trascendencia de las empresas se da a través de las personas, por lo tanto, la contribución de las empresas es fundamental para la educación e inclusión financiera y, por consecuencia, para el desarrollo del país.

II DÉCALOGO PARA LA EDUCACIÓN E INCLUSIÓN FINANCIERA

A partir de las aportaciones de los colaboradores de esta Ponencia se identificaron oportunidades para transitar hacia un ecosistema financiero más incluyente, resiliente y dinámico que contribuya a tener igualdad de oportunidades para la movilidad económica. Las propuestas del decálogo son:

1. Educación financiera desde edades tempranas en los planes escolares, así como capacitación continua para adultos, especialmente en poblaciones vulnerables, mediante programas comunitarios innovadores y alianzas público-privadas.

2. Medir y evaluar constantemente con indicadores claros el avance en educación e inclusión financiera, más allá del simple número de cuentas abiertas. Incluir aspectos sociales, emocionales y culturales que en conjunto permitan medir el avance en la inclusión financiera en el país.

3. Incorporar la educación financiera como habilidad transversal en la educación formal, de manera curricular y secuencial en todos los niveles educativos y con progresión de contenidos, así como evaluación formativa.

4. Desarrollar planes de educación financiera en los que las condiciones comunitarias y personales —por ejemplo, de la población indígena— sean la base para adecuar contenidos y atender su realidad, además de desarrollar métricas que permitan evaluar los avances y, en su caso, redireccionar la estrategia.

5. Diseñar estrategias con una perspectiva de género con contenidos que aborden las barreras específicas que enfrentan las mujeres, promover programas que aprovechen sus redes de confianza y asegurar que los productos financieros estén diseñados para sus necesidades. El objetivo es cerrar activamente las brechas que hoy limitan el potencial de la mitad de la población.

6. Construir entornos laborales realmente inclusivos para las personas con discapacidad que les permitan contar con espacios seguros y accesibles, donde cada persona pueda ser vista en su valor, más allá de su condición. Para ello se requiere una transformación

cultural profunda, en la que el respeto, la empatía y la colaboración sean competencias esenciales y no opcionales que generen un puente entre la diversidad y la pertenencia indispensable para una inclusión real, duradera y transformadora.

7. Incorporar las innovaciones tecnológicas en productos y servicios que permitan la inclusión financiera de una forma más fácil y a un costo más bajo. Para ello se requiere que las autoridades financieras evolucionen para que la regulación avance al ritmo de la innovación y no se convierta en su freno.

8. Aumentar la confianza en los nuevos canales tecnológicos a través de la ciberseguridad y la protección de datos con una visión audaz, colaborativa y centrada en las comunidades que se busca servir.

9. Desarrollar al interior de las empresas programas de educación financiera que introduzcan a los conocimientos básicos sobre el tema de finanzas personales, con el objetivo de que los trabajadores puedan planear y administrar de manera eficiente y productiva los recursos obtenidos del trabajo personal en beneficio propio y de la familia. Para ello es necesario desarrollar programas en los que se exploren los diferentes tipos de créditos para obtener vivienda y los beneficios de los seguros, además de mostrar los principales conceptos de deducciones y percepciones en la nómina y su cálculo para administrar de forma productiva los recursos obtenidos.

10. Impulsar una estrategia nacional de educación en gobierno corporativo dirigida tanto a pequeñas y medianas empresas como a familias empresarias para sensibilizar sobre la relación directa entre gobernanza y acceso a financiamiento de tal forma que puedan acceder a nuevos mercados aprovechando las ventajas que ofrecen.

Este decálogo implica un diálogo permanente, la corresponsabilidad institucional y la convicción compartida de que la inclusión financiera es también inclusión social. El IMEF tiene un papel clave: ser puente entre empresas, gobierno, academia y sociedad civil para transformar estas propuestas en políticas públicas tangibles. Con visión de futuro y compromiso con el país. Se puede lograr una mayor inclusión financiera para garantizar que más familias y empresas mexicanas tengan acceso a las oportunidades que merecen.

El IMEF reconoce que la colaboración entre los sectores público y privado es esencial para generar cambios de largo alcance. En países como Canadá y Singapur las alianzas estratégicas con bancos, universidades y empresas han demostrado ser exitosas, con un 75% de la población mostrando mejoras en la comprensión financiera, por lo tanto, es indispensable que el sector privado, desde las empresas hasta las instituciones educativas, se sumen a este esfuerzo para generar un impacto real y sostenido.

III ROPUESTA INTEGRADORA Y FACILITADORA: EDUCA IMEF

Tomando en cuenta lo anterior y la importancia de que todos los mexicanos tengamos conocimientos básicos de finanzas, el IMEF desarrolló un sistema multiagente que pone a la inteligencia artificial al servicio de la inclusión financiera a través de cuatro agentes:

1. Buscador de fuentes oficiales.

2. Educador financiero.

3. Asesor de inclusión financiera.

4. Asistente empático.

Este sistema multiagente tiene como objetivo promover la igualdad de oportunidades y empoderar con información verificada y respuestas personalizadas. Actualmente este sistema —que creó un grupo de asociados al Grupo IMEF Morelos, encabezado por Vicente Alejandro Pliego— está en fase pruebas. La información que contribuya a generar conocimiento útil para la educación financiera se puede agregar a la base de datos de este multiagente que el IMEF presenta como una propuesta integradora para contribuir a la educación financiera que el país requiere para el desarrollo económico.

Este sistema contribuirá al observatorio de educación financiera del IMEF que permitirá generar y difundir investigaciones más allá de lo tradicional para incluir aspectos sociales, emocionales y culturales que en conjunto permitan medir el avance en la inclusión financiera en el país.

IV LO QUE SE PUEDE LOGRAR

Ejemplos de colaboraciones en educación financiera con aliados estratégicos :

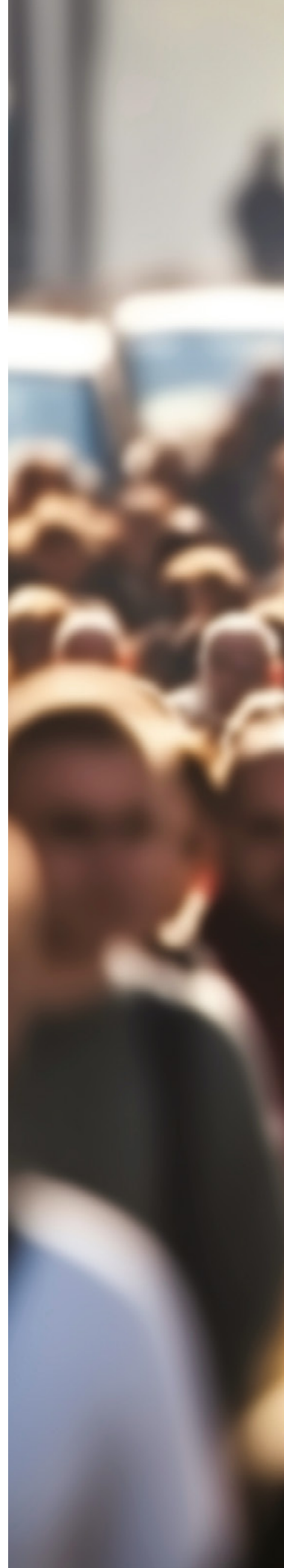
1. Caja Popular Mexicana. Invirtió 50 millones de pesos en 2022 en programas educativos para menores, socios y colaboradores con una cobertura de más de 561 mil personas, según su informe de balance social 2022.

2. Municipio de Mérida, Yucatán. Ha implementado siete generaciones de programas para emprendedores, identificando que una de las principales causas de quiebra es la mala gestión de finanzas personales y familiares. En respuesta, se han generado programas en colaboración con instituciones de la sociedad civil organizada para fomentar una mejor educación financiera y garantizar que el dinero fluya de manera productiva.

3. Grupo Herdez. En 2022 lanzó un programa de educación financiera que abarcó cerca de 12 mil colaboradores a nivel nacional. Con mil 200 horas de capacitación proporcionadas por sus áreas de finanzas y recursos humanos, el programa ha sido un éxito. En 2023 amplió sus esfuerzos mediante asociaciones con instituciones financieras para ofrecer talleres a todas las edades y niveles educativos. Estos talleres utilizan herramientas y plataformas digitales para enseñar conceptos como gastos hormiga y el uso del aguinaldo, logrando un impacto positivo en la vida familiar y el desempeño laboral de sus colaboradores.

4. Tuio. Más de 21 mil niños de primaria recibieron el libro “Mis primeros pasos en las finanzas” y más de 9 mil recibieron pláticas presenciales en 69 escuelas de todo el país por parte de Tuio, el programa de inclusión financiera de Banco Santander México que cuenta con el apoyo de 750 colaboradores voluntarios.

Estos ejemplos, además de los que se presentaron en algunos apartados de esta ponencia, destacan cómo las colaboraciones entre el sector privado, instituciones públicas y la sociedad civil pueden potenciar la educación para lograr una mayor inclusión financiera al integrar estas estrategias y recursos para mejorar el bienestar financiero a nivel individual y comunitario. Por ello, el IMEF refrenda su compromiso de continuar trabajando en iniciativas que promuevan la inclusión financiera en todo el país para crear una sociedad más inclusiva y preparada para enfrentar los retos económicos presentes y futuros.







FUENTES CONSULTADAS

INTRODUCCIÓN

- Amtmann, C. (21 de julio de 2025). *¿Pagar impuestos o pagar intereses? El dilema del micronegocio*. Revista IMEF. <https://www.revista.imef.org.mx/articulo/pagar-impuestos-o-pagar-intereses-el-dilema-del-micronegocio/>
- BBVA. (s.f). *¿Qué es el desarrollo económico y cómo se relaciona con el progreso social?*. BBVA. <https://www.bbva.mx/educacion-financiera/blog/que-es-el-desarrollo-economico.html>
- CNBV. (30 de junio de 2016). *Consejo Nacional de Inclusión Financiera*. Gobierno de México. <https://www.cnbv.gob.mx/Inclusi%C3%B3n/paginas/consejo-nacional-de-if.aspx>
- CNBV. (Agosto 2020). *Impactos de la inclusión financiera*. Gobierno de México. https://www.gob.mx/cms/uploads/attachment/file/575311/Estudio-4_Impactos.pdf
- CNBV. (2020). *Inclusión Financiera en México*. Gobierno de México. https://www.gob.mx/cms/uploads/attachment/file/590346/Inclusion_financiera_mexico_difusion.pdf
- García, G. et. al. (2023). *Inclusión y educación financiera: panorama regional en México*. UNAM-AMECIDER. México. pp. 333-354. <https://ru.iiec.unam.mx/6281/>
- Góngora, S. et. al. (s.f). *Impacto de la inclusión financiera en el crecimiento económico en México por Entidad Federativa 2013-2021*. Revista Mexicana de Economía y Finanzas, Nueva Época (REMEF). <https://www.remef.org.mx/index.php/remef/article/view/891>
- INEGI. (27 de junio de 2024). *Encuesta Nacional sobre Salud Financiera 2023*. Instituto Nacional de Estadística y Geografía. https://www.inegi.org.mx/contenidos/programas/ensafi/2023/doc/ensafi_2023_presentacion_resultados.pdf
- INEGI. (2024). *Encuesta Nacional de Inclusión Financiera (ENIF) 2024*. Instituto Nacional de Estadística y Geografía. https://www.inegi.org.mx/contenidos/programas/enif/2024/doc/enif_2024_resultados.pdf
- Lung, H. (8 de agosto de 2024). *Por qué la inclusión financiera es clave para una economía digital próspera*. World Economic Forum. <https://es.weforum.org/stories/2024/08/por-que-la-inclusion-financiera-es-la-clave-de-una-economia-digital-prospera/>
- OCDE. (2023). *OECD/INFE 2023 Encuesta internacional sobre alfabetización financiera de adultos*. OECD Business and Finance Policy Papers, No. 39, OECD Publishing, París.
- <https://doi.org/10.1787/56003a32-en>
- UNAM. (s.f). *Desarrollo económico. Conocimientos fundamentales*. http://conocimientosfundamentales.rua.unam.mx/ciencias_sociales/Text/48_tema_05_5.2.4.html

CAPÍTULO 01

1. PUNTO DE PARTIDA PARA UNA ESTRATEGIA INTEGRAL

- Atkinson, A., Messy, F. (2013). *Promoting financial inclusion through financial education: OECD/INFE evidence, policies and practice*. OECD Working Papers on Finance, Insurance and Private Pensions. OECD Publishing. No. 34. <https://doi.org/10.1787/5k3xz6m88smp-en>
- Banco de México & CONDUSEF. (2021). *Encuesta Nacional de Inclusión Financiera (ENIF)*. Banxico-CONDUSEF.
- CNBV. (2024). *Encuesta Nacional de Inclusión Financiera 2024: Reporte de resultados*. Comisión Nacional Bancaria y de Valores. <https://www.cnbv.gob.mx/>
- Inclusion% C3%B3n/Anexos%20Inclusion%20Financiera/Reporte_ENIF2024.pdf
- Lusardi, A., Mitchell, O. (2014). *The economic importance of financial literacy: Theory and evidence*. Journal of Economic Literature. 52(1), 5–44. <https://doi.org/10.1257/jel.52.1.5>
- OCDE. (2005). *Improving financial literacy: Analysis of issues and policies*. Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico. OECD Publishing.

2. EL SISTEMA FINANCIERO, SUS INSTITUCIONES Y PRODUCTOS COMO ELEMENTOS PARA LA INCLUSIÓN Y EDUCACIÓN FINANCIERA.

- Banco Mundial (2015). *Objetivos de desarrollo sostenible. 17 objetivos para transformar nuestro mundo*. Naciones Unidas. <https://www.un.org/sustainabledevelopment/es/>
- Banco Mundial (2022). *Inclusión financiera. Panorama general*. Grupo Banco Mundial. <https://www.bancomundial.org/es/topic/financialinclusion/overview>
- Banco Mundial (2022). *The Global Findex Database 2021: Financial Inclusion, Digital Payments, and Resilience in the Age of COVID-19*. World Bank Group. <https://www.worldbank.org/en/publication/globalfindex>
- CNBV. (24 de enero de 2023). *Política Nacional de Inclusión Financiera*. Comisión Nacional Bancaria y de Valores, Gobierno de México. <https://www.gob.mx/cnbv/acciones-y-programas/politica-nacional-de-inclusion-financiera-43631>
- INEGI. (2024). *Encuesta Nacional de Inclusión Financiera (ENIF) 2024*. Instituto Nacional de Estadística y Geografía. <https://www.inegi.org.mx/programas/enif/2024/>
- Real Academia Española (2024). *Inclusión*. Diccionario de la Lengua Española. <https://dle.rae.es/inclusion>

3. DOS CONCEPTOS: AHORRO Y DEUDA; DOS PREGUNTAS: DÓNDE INVERTIR Y QUÉ RIESGOS TOMAR

- Catanzaro, M. (September 8, 2018). *How Does Compound Interest Work?*. Federal Reserve Bank of St. Louis. <https://www.stlouisfed.org/open-vault/2018/september/how-compound-interest-works>
- CNBV. (Abril 2025). *Portafolio de Información*. Gobierno de México. <https://portafolioinfo.cnbv.gob.mx/Paginas/Inicio.aspx>
- Condusef. (s.f). *Ahorro*. Gobierno de México. <https://webappsos.condusef.gob.mx/EducaTuCartera/ahorro.html#:~:text=Ahorrar%20significa%20guardar%20una%20parte,puedas%20incluir%20en%20tu%20presupuesto.>
- Diccionario de la lengua española. (s.f). *Ahorrar*. DLE. <https://dle.rae.es/ahorrar>

4. LA CONTRIBUCIÓN DEL CRÉDITO AL CRECIMIENTO ECONÓMICO

- Banco de México (Diciembre 2024). *Reporte de Estabilidad Financiera*. Banxico.
- Hasan, I et al., (2009). *Bank Efficiency, Financial Depth, and Economic Growth*. SSRN Electronic Journal. 10.2139/ssrn.1475415.
- Krugman, P. (May 1993). *What do undergrads need to know about trade?*. The American Economic Review. Volume 83, no. 2.
- Stiglitz, J and Weiss, A. (June 1981). *Credit Rationing in Markets with Imperfect Information*. The American Economic Review. Volume 71, no. 3. pp. 393–410.
- Tobin, J. (July 1984). *On the efficiency of the financial system*. Lloyds Bank Review.
- World Bank Group (2019). *Global Financial Development Report*. World Bank. <https://www.worldbank.org/en/publication/gfdr/gfdr-2016/background/financial-depth>

5. AHORRO PARA EL RETIRO: LO QUE LAS PERSONAS DEBEMOS SABER

- Kahneman, D. (2011). *Thinking, Fast and Slow*. Ed. Farrar, Straus and Giroux.
- Thaler, R and Shlomo, B. (2004). *Save More Tomorrow: Using Behavioral Economics to Increase Employee Savings*. Journal of Political Economy.

CAPÍTULO 01

6. SEGUROS: INSTRUMENTOS PARA MITIGAR RIESGOS Y PROTEGER EL PATRIMONIO

- Amis. (2025). Amis. Asociación Mexicana de Instituciones de Seguros. <https://sitio.amis.com.mx/>
- CNSF. (s.f). Información consolidada del sector asegurador. Gobierno de México. <https://www.cnsf.gob.mx/EntidadesSupervisadas/InstitucionesSociedadesMutualistas/Paginas/InformacionConsolidada.aspx>
- CONDUSEF. (2025). CONDUSEF. Gobierno de México. <https://www.condusef.gob.mx/>
- Data México. (s.f). Servicios financieros y de seguros. Gobierno de México. <https://www.economia.gob.mx/datamexico/es/profile/industry/finance-and-insurance%26quot?>
- El Financiero. (12 de agosto de 2024). Sector asegurador crece. El Financiero. <https://www.elfinanciero.com.mx/opinion/de-jefes/2024/08/12/sector-asegurador-crece/?>
- INEGI. (2025). INEGI. Instituto Nacional de Estadística y Geografía. <https://www.inegi.org.mx/default.html>
- Juárez, E. (14 de marzo de 2025). Inclusión financiera avanza en México, pero prevalece brecha regional: ENIF 2024. El Economista. <https://www.eleconomista.com.mx/sectorfinanciero/inclusion-financiera-avanza-mexico-prevalecen-retos-20250313-750448.html?>
- Mapfre. (22 de octubre de 2024). The insurance business in Latin America reached 203.354 billion dollars in 2023, an increase of 17.1%. Mapfre. <https://www.mapfre.com/en/communicate/economy-communicate/insurance-business-latin-america/?>
- Quálitas. (2025). Quálitas. Quálitas. <https://qinversionistas.qualitas.com.mx/>
- Seguro Mx. (2023). Principales aseguradores en México. Seguro Mx. <https://seguro.mx/aseguradoras?>

7. RÉGIMEN FISCAL MEXICANO: INFORMAR Y EDUCAR PARA CUMPLIR

- Congreso de la Unión. (2024). Ley de Ingresos de la Federación para el ejercicio fiscal de 2025. Diario Oficial de la Federación. México.
- Congreso de la Unión. (2024). Ley del Impuesto sobre la Renta. Diario Oficial de la Federación. México.
- Congreso de la Unión. (2024). Ley del Impuesto al Valor Agregado. Diario Oficial de la Federación. México.
- Congreso de la Unión. (2024). Código Fiscal de la Federación. Diario Oficial de la Federación. México.

8. REFLEXIONES SOBRE LA EDUCACIÓN FINANCIERA FORMAL Y LA ÉTICA

- Ochoa, J. (Diciembre de 2013). Finanzas para una economía humana sostenible: hacia la banca ética. Revista de Dirección y Administración de Empresas(20). p.p 123-143. <https://ojs.ehu.eus/index.php/rdae/article/view/10996>
- Yepes, C. (2018). Por otro camino: De regreso a lo humano. Ed. Aguilar.

CAPÍTULO 02

1. INCLUSIÓN FINANCIERA EN LA ERA DIGITAL: LA BOLSA MEXICANA DE VALORES COMO MOTOR DE CAMBIO.

- CNBV. (2024). *Encuesta Nacional de Inclusión Financiera 2024: Resultados generales*. Comisión Nacional Bancaria y de Valores. <https://www.gob.mx/cnbv/documentos/enif-2024>
- CNBV. (2021). *Encuesta Nacional de Inclusión Financiera 2021: Resultados generales*. Comisión Nacional Bancaria y de Valores. <https://www.gob.mx/cnbv/documentos/enif-2021>
- Grupo Bolsa Mexicana de Valores. (2023). *Informe anual 2023*. Grupo Bolsa Mexicana de Valores. <https://grupobmv.com.mx/informesanuales>
- Grupo Bolsa Mexicana de Valores. (2024). *Informe anual 2024*. Grupo Bolsa Mexicana de Valores. <https://grupobmv.com.mx/informesanuales>
- Patwardhan, A. (2016). *Financial Inclusion in the Digital Age*. In *Financial Inclusion in the Digital Age*. Pp. 1–28.
- Milken Institute. <https://milkeninstitute.org/reports/financial-inclusion-digital-age>
- Ramírez, J. & Hernández, M. (2022). *La relación entre la inclusión financiera y la inclusión social*. Centro de Estudios Monetarios Latinoamericanos. <https://cemla.org>
- Rodríguez, J. & González, R. (2024). *El impacto de la era digital en el sector financiero español. Análisis 2000–2024*. Banco de España. <https://www.bde.es/bde/es/secciones/informes/publicaciones/Documentos-de-Trabajo>
- Trimestre Económico. (2025). *Especial temático: Inclusión financiera y bienestar económico en América Latina*. El Trimestre Económico, 92(2), pp. 215–284. https://www.eltrimestreeconomico.com/ración_y_el_Desarrollo_Económico. OECD Publishing.

2. MECANISMOS DE FINANCIAMIENTOS NO BANCARIOS Y BURSÁTILES

- Banco de México. (Diciembre 2022). *Encuesta Nacional de Competencias Financieras [ENCF]*. Banxico. <https://www.banxico.org.mx/publicaciones-y-prensa/encuesta-de-competencias-financieras-de-la-poblacion/competencias-financieras-en.html>
- Banco de México. (Septiembre 2024). *Reporte de estabilidad financiera*. Banxico. <https://www.banxico.org.mx/publicaciones-y-prensa/reportes-de-estabilidad-financiera/>
- Bancomext y NAFIN. (2024). *IFNB canalizan 4 de cada 10 pesos fondeados y crecen 65% en 2023*. NAFIN. https://www.nafin.com/portalnf/files/secciones/sala-prensa/comunicados-pdf/2024/17-Comunicado_Nafin-Bancomext-IFNB.pdf
- Bank For International Settlements. (Noviembre 2020). *Regulatory sandboxes and fintech funding: evidence from the UK*. BIS. <https://www.bis.org/publ/work901.pdf>
- Banco Mundial. (s.f.). *Crédito interno proporcionado por el sector financiero (% del PIB)*. Banco Mundial. <https://datos.bancomundial.org/indicador/FS.AST.DOMS.GD.ZS>
- Comisión Nacional Bancaria y de Valores. (01 de agosto de 2025). *Reporte de ahorro financiero y financiamiento a marzo de 2025*. Gobierno de México. <https://www.gob.mx/cnbv>
- Finnovista. (2025). *Fintech Radar México 2025*. Finnovista. <https://www.finnovista.com/>
- INEGI. (2024). *Encuesta Nacional de Inclusión Financiera (ENIF) 2024*. Instituto Nacional de Estadística y Geografía. <https://www.inegi.org.mx/programas/enif/>
- OECD (2021). *OECD SME and Entrepreneurship Outlook 2021*. OECD. https://www.oecd.org/content/dam/oecd/en/publications/reports/2021/06/oecd-sme-and-entrepreneurship-outlook-2021_c4d635de/97a5bbfe-en.pdf
- OCDE. (2024). *Financing SMEs and Entrepreneurs 2024: An OECD Scoreboard*. OCDE. <https://www.oecd.org/industry/smes/financing-smes-scoreboard.htm>
- Secretaría de Hacienda y Crédito Público. (2024). *Logros y resultados de la banca de desarrollo 2024*. Gobierno de México. <https://www.gob.mx/shcp>

3. EL PODER DE LA CAPITALIZACIÓN Y DE LA GENERACIÓN DE UN PORTAFOLIO DE INVERSIÓN

- Banco Mundial (29 de marzo de 2022). *Inclusión financiera*. Grupo Banco Mundial. <https://www.bancomundial.org/es/topic/financialinclusion/overview>
- BBVA México (24 de abril de 2024). *¿Qué son los Cetes y por qué son útiles?*. BBVA México. <https://www.bbva.com/es/mx/salud-financiera/que-son-los-cetes-y-por-que-son-utiles/>
- BBVA México (31 de diciembre de 2024). *Inclusión financiera: qué es y cómo puede reducir la pobreza*. BBVA México. <https://www.bbva.com/es/sostenibilidad/que-es-la-inclusion-financiera/>
- BBVA México. (7 de julio de 2025). *Interés compuesto: ¿qué es y cómo calcularlo?*. BBVA México. <https://www.bbva.com/es/salud-financiera/guia-de-finanzas-para-no-financieros-interes-compuesto/>
- BlackRock México. (2023). *Qué es diversificación y cómo puede beneficiar tu inversión*. BlackRock México. <https://www.blackrock.com/mx/intermediarios/educacion/que-es-diversificacion>
- Deloitte México. (14 de noviembre de 2024). *Inclusión financiera en México: retos y oportunidades 2024*. Deloitte México. <https://www.deloitte.com/latam/es/industries/financial-services/analysis/inclusion-financiera-en-mexico.html>
- Fintech México. (2024). *ENIF 2024: Claves del impacto de las FinTech en la inclusión financiera de México*. Fintech México. <https://www.fintechmexico.org/blog/enif-2024-claves-del-impacto-de-las-fintech-en-la-inclusion-financiera-de-mexico>
- Fundación Mapfre México. (2022). *El poder del interés compuesto*. Fundación Mapfre México. <https://www.fundacionmapfre.mx/educacion-divulgacion/educacion-financiera/ahorro/como-sacarle-partido-a-tus-ahorros/interes-compuesto/>
- GBM Media. (22 de abril de 2025). *Interés compuesto: ¿Cómo entenderlo?*. GBM Media. <https://gbm.com/media/the-academy/interes-compuesto-como-entenderlo/>
- Grupo BMV (23 de junio de 2022). *Tendencias en construcción de portafolios en México*. Blog oficial de la Bolsa Mexicana de Valores. <https://blog.bmv.com.mx/tendencias-en-construccion-de-portafolios-en-mexico/>
- Grupo BMV. (11 de julio de 2022). *Usa el Interés Compuesto a tu favor*. Blog oficial de la Bolsa Mexicana de Valores. <https://blog.bmv.com.mx/usa-el-interes-compuesto-a-tu-favor/>
- Heinsohn. (2024). *Diversificación del portafolio de inversión reduce el riesgo*. Heinsohn Blog. <https://www.heinsohn.co/blog/diversificacion-portafolio-de-inversion/>
- IMEF. (18 de marzo de 2025). *Análisis de la Encuesta Nacional de Inclusión Financiera (ENIF) 2025*.

CAPÍTULO 02

Instituto Mexicano de Ejecutivos de Finanzas. Boletín de Prensa. <https://prensa.imef.org.mx/wp-content/uploads/2025/03/comunicado-ponencia-imef-marzo-2025.pdf>

- Monex Blog (2023). *¿Qué es el mercado de dinero y capitales? Una guía básica para principiantes*. Monex Blog. <https://blog.monex.com.mx/mercados-financieros/que-es-el-mercado-de-dinero-y-capitales-una-guia-basica-para-principiantes>
- Mungaray, A. et.al. (2021). *Educación Financiera y su efecto en el ingreso en México*. Universidad de

Sonora, Departamento de Economía y Universidad Autónoma de Baja California, Facultad de Economía y Relaciones Internacionales <https://doi.org/10.22201/ieec.20078951e.2021.205.69709>

- Principal Afore. (7 de septiembre de 2025). *¿Qué es el interés compuesto y cómo se calcularlo?*. Principal Afore. <https://principal.com.mx/blog/inversiones/que-es-el-interes-compuesto-y-como-se-calcula>
- Scotiabank México (2025). *¿Qué es un mercado de capitales?*. Scotiabank México. <https://www.sciotiabank.com.mx/glosario-financiero/mercado-capitales.asp>

4. LA TECNOLOGÍA COMO FACILITADOR DEL ACCESO FINANCIERO

- Banco Mundial. (29 de marzo de 2022). *Inclusión Financiera*. Grupo Banco Mundial 2022. <https://www.bancomundial.org/es/topic/financiamiento/overview>
- CONDUSEF. (2025). *Registro de Prestadores de Servicios Financieros (SIPRES) CONDUSEF*. Comisión Nacional para Protección y Defensa de los Usuarios de Servicios Financieros. <https://webapps.condusef.gob.mx/SIPRES/jsp/pub/index.jsp>
- Finnosummit. (2025). *Finnovista Fintec Radar México 2025*. Finnosummit. <https://www.finnosummit.com/radar/fintechmexico2025/>
- INEGI. (2021). *Encuesta Nacional de Inclusión Financiera (ENIF) 2021*. Instituto Nacional de Estadística y Geografía.

<https://www.inegi.org.mx/programas/enif/2021/>

- INEGI. (2024). *Encuesta Nacional de Inclusión Financiera (ENIF) 2024*. Instituto Nacional de Estadística y Geografía. <https://www.inegi.org.mx/programas/enif/2024/>
- INEGI. (2024). *Encuesta Nacional sobre Disponibilidad y Uso de Tecnologías de la Información en los Hogares (ENDUTIH) 2024*. Instituto Nacional de Estadística y Geografía. <https://www.inegi.org.mx/programas/endutih/2024/>

5. HACIA UNA ECONOMÍA DIGITAL INCLUSIVA Y COMPETITIVA

- Andreessen, M. (20 de agosto de 2011). *Por qué el software se está comiendo el mundo*. Andreessen Horowitz. <https://a16z.com/es/por-que-el-software-se-esta-comiendo-el-mundo/>
- BCG. (2022). *Relevance of on-chain asset tokenization in 'crypto winter'*. https://documents.addx.co/relevance_of_onchain_asset_tokenization_in_crypto_winter.pdf
- Berg, J. (2019). *La nueva informalidad: Las plataformas digitales de trabajo [Presentación]*. Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL). https://www.cepal.org/sites/default/files/presentations/20190403_3.berg-plataformas_digitales.pdf
- Boston Consulting Group, Aptos Labs, & Invesco. (October 29, 2024). *Tokenized funds: The third revolution in asset management decoded*. BCG. <https://www.bcg.com/publications/2024/china-tokenized-funds-the-third-revolution-in-asset-management-decoded>
- GSMA Intelligence (2024). *Impacto de la digitalización en el PIB global*. GSMA. <https://www.gsma.com/newsroom/all-documents/mobile-technologies-and-digital-transformation-to-boost-global-gdp-by-11-trillion-by-2030-says-gsma-intelligence/>

- Guajardo, G. (2021). *Tecnología, poder e infraestructura ferroviaria en la conformación urbana de la Ciudad de México*, ca. 1870–1960. Universitat Politècnica de Catalunya. https://upcommons.upc.edu/bitstream/handle/2117/357668/Quaderns_XIX_2021_article_tecnologia.pdf
- INEGI & CNBV. (2024). *Encuesta Nacional de Inclusión Financiera (ENIF) 2024*. Instituto Nacional de Estadística y Geografía. <https://www.inegi.org.mx/programas/enif/2024/default.html>
- Quesada, J. (2025). *Normatividad Bancaria 2025. Análisis y perspectivas de una industria en disrupción*. Editorial LID.
- Trump, D. (2023). *Políticas para el crecimiento de las criptomonedas y tecnologías financieras*. Grupo de Trabajo en Mercado para Activos Digitales. <https://invezz.com/es/noticias/2025/01/24/explicado-el-decreto-ejecutivo-de-trump-para-apoyar-el-crecimiento-de-las-criptomonedas/>

6. EDUCAR E INSTITUCIONALIZAR PARA INCLUIR. LA APORTACIÓN DEL GOBIERNO CORPORATIVO EN DESARROLLO ECONÓMICO

- Banco de México. (21 de agosto de 2025). *Estudio sobre la Evolución del Financiamiento a las Empresas durante el Trimestre Abril – Junio de 2025*. Banco de México: Comunicado de Prensa. <https://www.banxico.org.mx/publicaciones-y-prensa/evolucion-trimestral-del-financiamiento-a-las-empr/%7BA359AF39-1AA0-580C-3CEF-9373F9D485D8%7D.pdf>
- BMV. (s.f). *Gobierno Corporativo*. Bolsa Mexicana de Valores. <https://www.bmv.com.mx/es/mi-empresa-en-bolsa/gobierno-corporativo>
- Díaz, S. & Santiago, J. (3 de octubre de 2023). *Mercado bursátil le debe a 1.2 millones de pymes: AMIB*. El

Economista. <https://www.economista.com.mx/mercados/Mercado-bursatil-le-debe-a-1.2-millones-de-pymes-AMIB-20231003-0108.html>

- Quesada, J. et. al. (2025). *Normatividad Bancaria 2025: Análisis y perspectivas de una industria en disrupción*. Editorial Lid. 2025.
- OCDE. (s.f). *Financial Education*. Organization for Economic Co-operation and Development. <https://www.oecd.org/en/topics/financial-education.htm>

CAPÍTULO 02

7. GOBIERNO CORPORATIVO: UN MECANISMO DE INCLUSIÓN FINANCIERA

- Aguila, E., Kapteyn, A. (2011). *Envejecer en México: Condiciones de vida y salud. Resumen ejecutivo*. AARP, Centro Fox, RAND Corporation. <https://coespo.groo.gob.mx/wp-content/uploads/2025/03/ENVEJECER-EN-MEXICO.pdf>
- Alanís, L., Soto, R. (2020). *Sistema de pensiones en México. Una burbuja a punto de estallar*. *Ola financiera*, 13(35), 32-51. <https://doi.org/10.22201/fe.18701442e.2020.35.75508>
- Aparicio, R., Bolio, A. (2023). *Nivel de progreso de las empresas familiares para lograr su continuidad y armonía*. IPADE. https://www.cifem.ipade.mx/img/CIFEM/Reporte_Nivel_Progreso_Empresas_Familiares_CIFEM-BBVA_2023.pdf
- Brinez, E. (26 de marzo de 2024). *Economía plateada. Una reflexión conceptual*. *Medicina*, 46(1), 253-260. <https://docs.bvsalud.org/biblioref/2025/04/1577024/economia-plateada-una-reflexion-conceptual.pdf>
- Camargo, G. (2024). *Sistema de pensiones por retiro programado en la población activa del Instituto Mexicano del Seguro Social (IMSS): propuesta de mejora para el futuro. En el contexto latinoamericano*, 73. ResearchGate. https://www.researchgate.net/profile/Cristhian-Camilo-Rodriguez-Martinez/publication/389435933_Trazado_el_mapa_de_la_seguridad_social_en_lberoamerica/links/67c23bc4f5cb8f70d5c3e059/Trazado-el-mapa-de-la-seguridad-social-en-lberoamerica.pdf#page=73
- Centro de Investigación y Desarrollo (2022). *Encuesta de gobierno corporativo*. Edición México 2022. Instituto Mexicano de Mejores Prácticas Corporativas. https://www.cid.immpc.org.mx/post/resultados-egc-2022?fbclid=IwY2xjawM29LZleHRuA2FlbQlxMABicmlkETFTUXg2U0xVOGc0RWpqcG1ZAR7Qz-8RkX_esqZTel-uH9kPOVXnrDpMQ_5b-iEw7O-L_5_FoIkumaLknOXUWg_aem_LEqkmgU956gW8w2CJ9SHzA
- Cotrina, B., Orellano, J. (2025). *Principios de gobierno corporativo y la rentabilidad en empresas de América Latina, 2020-2024. Semestre Económico*, 14(2), 118-133. <https://semestreeconomico.unap.edu.pe/index.php/revista/article/view/296>
- Creighton, J. (2009). *Care for elderly and the japanese welfare state*, en Navarro, R., Vázquez, R. (Eds.). *Envejecimiento de la población en España y Japón: estudio comparativo y posibles implicaciones para Europa y Asia Pacífico*. (Vol. 153). Universidad de Salamanca. https://books.google.com.mx/books?hl=es&lr=&id=Ovgu9qDzjc4C&oi=fnd&pg=PA1&dq=japon+adultos+mayores+trabajo&ots=E8Kq1Y-d2d&sig=7McTual5LykQU5Dt_ULbX2Ko2rA#v=onepage&q=japon%20adultos%20mayores%20trabajo&f=false
- Deloitte. (2025). *Gobierno corporativo en las empresas públicas mexicanas*. Deloitte. https://www.deloitte.com/content/dam/assets-zone4/latam/es/docs/services/risk-advisory/2025/gobierno_corporativo_estudio_emisoras.pdf
- Diario Oficial de la Federación (05 de septiembre de 2025). *Decreto por el que se aprueba el Programa Sectorial de Anticorrupción y Buen Gobierno (2025-2030)*. Secretaría de Gobernación. https://dof.gob.mx/nota_detalle
- Díaz, S. (5 de septiembre de 2024). *Lista la regulación secundaria de la Ley de mercado de Valores: Yorío*. *El Economista*. <https://www.eleconomista.com.mx/sectorfinanciero/CNBV-aprueba-regulacion-secundaria-de-la-Ley-del-Mercado-de-Valores-Yorio-20240905-0048.html>
- Flores, V. (2008). *El gobierno corporativo: un enfoque moderno*. Academia. Quipukamayoc, 15(29), 7-22. https://www.academia.edu/84168749/El_gobierno_corporativo_un_enfoque_moderno
- Garzón, M. (2021). *El concepto de gobierno corporativo. Visión de futuro*. UNAM. 25(2) . <https://dx.doi.org/https://doi.org/10.36995/j.visiondefuturo.2021.25.02R.005.es>
- González, A., Gutiérrez, H. (2017). *La educación financiera: factor clave para una cultura de ahorro en estudiantes del nivel superior*. *Jóvenes en la ciencia. Revista de divulgación científica*, 3(2), 1055-1059. <http://www.repositorio.ugto.mx/bitstream/20.500.12059/4466/1/La%20educación%20financiera%20factor%20clave%20para%20una%20cultura%20de%20ahorro%20en%20estudiantes%20del%20Nivel%20Superior.pdf>
- Guadarrama, V., et. al. (2023). *Envejecimiento demográfico: oportunidad de participación en la economía plateada a través del turismo*. *Boletín Científico Investigigim de la Escuela Superior De Tizayuca*, 8(16), 40-46. <https://doi.org/10.29057/est.v8i16.9856>
- Hernández, S., Moreno, E. (2025). *Ahorro para emergencias, la inclusión y la educación financiera en México*. *Revista Mexicana de Economía y Finanzas Nueva Época REMEF*, 20(2), 1-22. <https://doi.org/10.21919/remef.v20i2.1256>
- INEGI. (2024). *Estudio sobre la demografía de los negocios (EDN) 2023*. Instituto Nacional de Estadística y Geografía. <https://www.inegi.org.mx/contenidos/saladeprensa/boletines/2024/EDN/EDN2023.pdf>
- INEGI. (2024). *Encuesta Nacional de Inclusión financiera (ENIF) 2024*. Instituto Nacional de Estadística y Geografía. <https://www.inegi.org.mx/programas/enif/2024/default.html>
- Mayo, A., et. al. (2016). *Empresas Familiares En México: Gobierno Corporativo y la Sucesión*. *Vinculatégica EFAN*, 2(1), 2643-2666. www.web.facpya.uanl.mx/vinculategica/Revistas/R2/2489-2512%20-%20Empresas%20Familiares%20En%20Mexico%20Gobierno%20Corporativo%20Y%20La%20Sucesion.pdf
- Ocampo, M. (2025). *Educación financiera y toma de decisiones de inversión en jóvenes universitarios*. *Revista Científica Multidisciplinaria en Ciencias Sociales y Humanidades Eucken*, 1(1). <https://revistaeucken.com/index.php/home/article/view/educacion-financiera-y-toma-de-decisiones>
- OECD (2023). *Digital Government Review of Latin America and the Caribbean: Building Inclusive and Responsive Public Services*. Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico. <https://doi.org/10.1787/29f32e64-en>
- OECD (2024). *Principios de Gobierno Corporativo de la OCDE y del G20 2023*. Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico. <https://doi.org/10.1787/fb38c737-es>
- PwC. (2023). *Encuesta Mundial de la Empresa Familiar 2023: Transformarse para generar confianza*. PwC. <https://www.pwc.com/ia/es/publicaciones/encuesta-mundial-empresa-familiar-2023.html>
- Secretaría del Bienestar (16 de septiembre de 2025). *Acciones y programas*. Gobierno de México. <https://www.gob.mx/bienestar#314>
- Seldner, L. (14 de octubre de 2021). *Las pequeñas empresas familiares en México*. *Centsi*. <https://centsai.com.mx/dinero-y-familia/las-pequenas-empresas-familiares-en-mexico/>
- Zamora, R., et. al. (2013). *Incapacidad laboral durante el embarazo y la lactancia*. *Ginecología y Obstetricia de México*. 81(08), 461-471. <https://www.medigraphic.com/cgi-bin/new/resumen.cgi?IDARTICULO=44522>

CAPÍTULO 03

1. ENTENDIENDO LA MOVILIDAD SOCIAL Y LA EDUCACIÓN FINANCIERA EN MÉXICO

- *Financial literacy among Mexican high school teenagers*. International Review of Economics Education, 24, 1–17. <https://doi.org/10.1016/j.iree.2016.10.001>
- Arcos, G. et. al. (2016). *Ahorro infantil, un acercamiento a la inclusión financiera*. Chispitas de la Fundación Ayú, Oaxaca, México. Agricultura, Sociedad y Desarrollo, 13(3), 473–492. Redalyc.
- Antonio, C. et. al. (2020). *Determinantes de la alfabetización financiera*. Investigación Administrativa, 49(125), 1–16. <https://doi.org/10.35426/iav49n125.05>
- Basu, K., López, L. (2011). *Functionings and Capabilities*. En *Handbook of Social Choice and Welfare*, vol. 2, pp. 153–187. Elsevier. doi:10.1016/S0169-7218(10)00016-X
- Bellocchi, A., Travaglini, G. (2024). *Financial literacy, uncertainty, and costs of education*. Economics Letters, 238, 111701. <https://doi.org/10.1016/j.econlet.2024.111701>.
- Benhabib, J., Luo, M. (2017). *Earnings Inequality and Other Determinants of Wealth Inequality*. American Economic Review: Papers & Proceedings, 107(5), 593–597. <https://doi.org/10.1257/aer.p20171005>.
- Benhabib, J. et. al. (2019). *Wealth Distribution and Social Mobility in the US: A Quantitative Approach*. American Economic Review, 109(5), 1623–1647. <https://doi.org/10.1257/aer.20151684>
- Behrman, J. et. al. (2012). *Financial Literacy, Schooling, and Wealth Accumulation*. American Economic Review P&P. 102(3): 300–304.
- Bogan, V., Fernández, J. (2017). *How Children with Mental Disabilities Affect Household Investment Decisions*. American Economic Review: Papers & Proceedings, 107(5), 536–540. <https://doi.org/10.1257/aer.p20171145>.
- Boyd, C., y Díez, S. (2023). *Effectiveness of free financial education provided by for-profit financial institutions: Experimental evidence from rural Peru*. Economics of Education Review, 97, 102462.
- Bruhn, M. et. al. (2016). *The Impact of High School Financial Education: Evidence from a Large-Scale Evaluation in Brazil*. American Economic Journal: Applied Economics, 8(4), 256–295. <https://doi.org/10.1257/app.20150149>.
- Bruhn, M. et. al. (2013). *The minimal impact of a large-scale financial education program in Mexico City*. Journal of Development Economics, 108, 184–189. <https://doi.org/10.1016/j.jdeveco.2014.02.009>
- Carlin, B., Robinson, D. (2012). *Financial Education and Timely Decision Support: Lessons from Junior Achievement*. American Economic Review: Papers & Proceedings, 102(3), 305–308. <https://doi.org/10.1257/aer.102.3.305​>
- Carpena, F. et. al. (2011). *Unpacking the Causal Chain of Financial Literacy*. Policy Research Working Paper No. 5798, The World Bank.
- Cannistrà, A. et. al. (2024). *The impact of an online game-based financial education course: Multi-country experimental evidence*. International Journal of Educational Development, 95, 102813. <https://doi.org/10.1016/j.ijedudev.2024.102813>.
- CEEY. (2018). *Encuesta Esru-Emovi 2023*. Centro de Estudios Espinosa Yglesias. <https://ceey.org.mx/encuesta-esru-emovi-2023/>
- CEF. (s.f). *Estrategia Nacional de Educación Financiera*. Comité de Educación Financiera.
- Colther, C. et. al. (2024). *Impact of university academic performance on financial returns to education in Chile*. International Journal of Educational Research, 127, 102407. <https://doi.org/10.1016/j.ijer.2024.102407​>
- Cuecuecha, A. (2023). *The effect of remittances on financial literacy in Mexico*. Revista Mexicana de Economía y Finanzas, 19(1), 1–22. <https://doi.org/10.21919/remef.v19i1.877>
- Díez, E. (2009). *La alfabetización socioeconómica y financiera y la educación para el consumo sostenible en México: Algunas reflexiones desde la psicología y la educación*. CPU-e, Revista de Investigación Educativa, 8, 1–15. Redalyc.
- Drexler, A. et. al. (2014). *Keeping It Simple: Financial Literacy and Rules of Thumb*. American Economic Journal: Applied Economics, 6(2), 1–31. <https://doi.org/10.1257/app.6.2.1>
- Dunn, B. (2023). *For financial illiteracy*. The Economic and Labour Relations Review, 34, 299–313.
- Duque, E. et. al. (2016). *Conocimientos financieros en jóvenes universitarios: Caracterización en la Institución Universitaria ESUMER*. Revista de Pedagogía, 37(101), 41–55. Redalyc.
- Gallardo, D. et. al. (2024). *Financial education and responsible consumption in undergraduate management students*. The International Journal of Management Education, 22, 101071.
- Gallo, G., Sconti, A. (2024). *Could financial education be a universal social policy? A simulation of potential influences on inequality levels*. Journal of Accounting and Public Policy, 46, 107231.
- Garay, G. (2016). *Índice de alfabetismo financiero, la cultura y la educación financiera*. PERSPECTIVAS,

CAPÍTULO 03

1. ENTENDIENDO LA MOVILIDAD SOCIAL Y LA EDUCACIÓN FINANCIERA EN MÉXICO

- 37, 23–40. Redalyc.
- García, J. et. al. (2023). *Determinantes de la alfabetización financiera de los empleadores en México*. Revista Mexicana de Economía y Finanzas, 19(1), 1–19. <https://doi.org/10.21919/remef.v19i1.933>
 - García, N. et al. (2013). *La educación financiera en América Latina y el Caribe: Situación Actual y Perspectivas*. Serie Políticas Públicas y Transformación Productiva (12/2013).
 - García, A. (2022). *Educación financiera en los trabajadores del sector alimenticio en México*. Revista Mexicana de Economía y Finanzas, 18(1), 1–25. <https://doi.org/10.21919/remef.v18i1.804>
 - García, A. et. al. (2023). *Financial Literacy of Workers in the Tourism Industry in Mexico in 2023: A Structural Equations Approach*. Revista Mexicana de Economía y Finanzas, 19(1), 1–15. <https://doi.org/10.21919/remef.v19i1.962>
 - Gerardi, K. et. al. (2010). *Financial Literacy and Subprime Mortgage Delinquency: Evidence from a Survey Matched to Administrative Data*. Federal Reserve Bank of Atlanta Working Paper 2010–10.
 - González, A. (2018). *La educación financiera en el sistema educativo mexicano*. Nota de Política Pública 3. Programa Interdisciplinario sobre Política y Prácticas Educativas – CIDE.
 - Hastings, J., Mitchell, O. (2011). *How Financial Literacy and Impatience Shape Retirement Wealth and Investment Behaviors*. NBER Working Paper No. 16740. National Bureau of Economic Research.
 - Hathaway, I., Khatiwada, S. (2008). *Do Financial Education Programs Work?*. Federal Reserve Bank of Cleveland Working Paper No. 08–03.
 - INEGI. (27 de marzo de 2024). *Indicadores de ocupación y empleo: Cifras oportunas a febrero de 2024 (Comunicado de prensa Núm. 206/24)*. Instituto Nacional de Estadística y Geografía. https://www.inegi.org.mx/contenidos/saladeprensa/boletines/2024/IOE/IOE2024_03.pdf
 - INEGI. (Agosto de 2025). *Pobreza multidimensional (PM) 2024: Nota técnica*. Instituto Nacional de Estadística y Geografía. https://www.inegi.org.mx/contenidos/saladeprensa/boletines/2025/pm/pm2025_RR_08.pdf
 - Jappelli, T. (2010). *Economic literacy: An international comparison*. Economic Journal, 120(548). <https://doi.org/10.1111/j.1468-0297.2010.02397.x>
 - Jappelli, T., Padula, M. (2011). *Investment in Financial Literacy and Saving Decisions*. CSEF Working Paper No. 272. Centre for Studies in Economics and Finance, University of Naples Federico II.
 - Kaiser, T. et. al. (2020). *Financial Education Affects Financial Knowledge and Downstream Behaviors*. NBER Working Paper No. 27057. National Bureau of Economic Research.
 - Lo Prete, A. (2013). *Economic literacy, inequality, and financial development*. Economics Letters, 118(1), 74–76. <https://doi.org/10.1016/j.econlet.2012.09.029>
 - Lo Prete, A. (2024). *Political participation and financial education: Understanding personal and collective tradeoffs for a better citizenship*. Economics Letters, 244, 111943. <https://doi.org/10.1016/j.econlet.2024.111943>
 - Lusardi, A. et. al. (2013). *Optimal Financial Knowledge and Wealth Inequality*. NBER Working Paper No. 18669. National Bureau of Economic Research.
 - Lusardi, A. (2008). *Financial Literacy: An Essential Tool for Informed Consumer Choice?*. NBER Working Paper No. 14084. National Bureau of Economic Research.
 - Martin, M. (2007). *A Literature Review on the Effectiveness of Financial Education*. Federal Reserve Bank of Richmond Working Paper No. 07–03.
 - Martínez, A., Vélez, R. (2025). *Informe de movilidad social en México 2025: la ruta hacia la inclusión financiera*. Centro de Estudios Espinosa Yglesias.
 - Meghir, C., Pistaferri, L. (2011). *Earnings, Consumption and Life Cycle Choices*. Handbook of Labor Economics, Vol. 4b. Elsevier.
 - Mejía, G. (2016). *Impacto de las capacidades financieras en el bienestar de los empleados*. RECAI Revista de Estudios En Contaduría, Administración e Informática, 11, 1–23.
 - Mejía, G. (2016). *Impacto de las capacidades financieras en el bienestar de los empleados*. RECAI Revista de Estudios En Contaduría, Administración e Informática; Vol. 4 Núm. 11 (2015): Septiembre – Diciembre. <https://recai.uaemex.mx/article/view/8930>
 - Merino, E. (2023). *Factores que influyen en la educación financiera de los jóvenes de Celaya, Guanajuato, México*. Revista Mexicana de Economía y Finanzas, Nueva Época, 18(3), 1–21.
 - Miller, M. et. al. (2014). *Can You Help Someone Become Financially Capable?*. A Meta-Analysis of the Literature. World Bank Policy Research Working Paper No. 6745.
 - Monroy, F. et. al. (2025). *Informe de movilidad social en México 2025: la persistencia de la desigualdad de oportunidades*. Centro de Estudios Espinosa Yglesias.
 - Moreno, E. et. al. (2023). *Financial Literacy and Financial Fragility in Mexico*. Revista Mexicana de Economía y Finanzas, 19(1), 1–21. <https://doi.org/10.21919/remef.v19i1.958>
 - Mungaray, A. et. al. (2021). *Educación financiera y su efecto en el ingreso en México*. Problemas Del Desarrollo. Revista Latinoamericana de Economía, 52(205). <https://doi.org/10.22201/iiec.20078951e.2021.205.69709>
 - Murillo, C. et. al. (2021). *Nivel de educación financiera como influencia en la toma de decisiones de endeudamiento en el uso de tarjetas de crédito en Navojoa, Sonora*. Revista

CAPÍTULO 03

1. ENTENDIENDO LA MOVILIDAD SOCIAL Y LA EDUCACIÓN FINANCIERA EN MÉXICO

- de Investigación Académica Sin Frontera: División de Ciencias Económicas y Sociales, 36. <https://doi.org/10.46589/rdiasf.vi36.400>
- Raccanello, K., Herrera, E. (2014). *Educación e inclusión financiera*. Revista Latinoamericana de Estudios Educativos. México. XLIV(2), 119–141. Redalyc.
 - Ríos, M., Vázquez, B. (2022). *Inclusión financiera de los receptores de remesas en México*. Revista Mexicana de Economía y Finanzas, 17(3), 1–24. <https://doi.org/10.21919/remef.v17i3.712>
 - Rivera, B., Bernal, D. (2018). *La importancia de la educación financiera en la toma de decisiones de endeudamiento*. Estudio de una sucursal de “Mi Banco” en México. Perspectivas, 21(41), 117–144. Universidad Católica Boliviana “San Pablo”.
 - Sconti, A. et. al. (2024). *Gen Z and Financial Education: Evidence from a Randomized Control Trial in the South of Italy*. International Review of Economics Education, 46, 101215.
 - SHCP. (30 de agosto de 2013). *Programa para Democratizar la Productividad 2013–2018*. Diario Oficial de la Federación. Secretaría de Hacienda y Crédito Público. Sexta Sección.
 - SHCP, CNBV. (2019). *Alfabetización Financiera en México*. Estudios de Inclusión Financiera. Secretaría de Hacienda y Crédito Público. Comisión Nacional Bancaria y de Valores
 - Sen, A. (1980). *Equality of What?*. In S. M. McMurrin (Ed.), *The Tanner Lectures on Human Values*. Vol. 1, pp. 195–220. Cambridge University Press.
 - Singh, J., Schneiders, M. (2022). *A Global Desk Review of Financial Education's Contribution to Girls' Economic Empowerment*.
 - Skimmyhorn, W. (2016). *Assessing Financial Education: Evidence from Boot Camp*. American Economic Journal: Economic Policy, 8(2), 322–343
 - The Human Safety Net, Aflatoun International (2021). *Financial Education for Parents: A review of Early Childhood Development Parenting Programmes*.
 - Villagómez, A., Hidalgo, J. (2017). *Financial Literacy and Mathematics: A Study among Young Mexican High School Students*. Revista Mexicana de Economía y Finanzas, Nueva Época, 12(2), 1–22.
 - Villagómez, F. (2016). *Alfabetismo financiero en jóvenes preparatorianos en la Zona Metropolitana del Valle de México*. El Trimestre Económico, 83(331), 677. <https://doi.org/10.20430/ete.v83i331.215>
 - Willis, L. (2011). *The Financial Education Fallacy*. American Economic Review: Papers and Proceedings, 101(3), 429–434.

2. EDUCACIÓN FINANCIERA DESDE EDADES TEMPRANAS

- Araoz, S. (2010). *Inclusión Social: Un propósito nacional para Colombia*. Documentos de Investigación Universidad Central. Ediciones Fundación Universidad Central, v.7. pp. 1–50.
- Atkinson, A. et al., (2015). *Financial Education for Long-term Savings and Investments: Review of Research and Literature*. OCDE Working Papers on Finance, Insurance and Private Pensions, No. 39, OECD Publishing, Paris <https://doi.org/10.1787/5jrtgzfl6g9w-en>.
- Banco Mundial. (2014). *Inclusión social: clave de la prosperidad para todos*. Resumen. New Frontiers of Social Policy. World Bank. <http://hdl.handle.net/10986/16195>
- Barros, P. et al., (2024). *Educación financiera en América latina: desafíos y oportunidades*. GADE: Revista Científica, 4(5). pp. 234–245.
- Becerra, B. (21 de abril de 2024). *Escasez de talento en empresas del sector financiero en México aumentó en 69%*. El Sol de México. <https://oem.com.mx/elsoldemexico/finanzas/escasez-de-talento-en-empresas-del-sector-financiero-en-mexico-aumento-en-69-13065968>.
- Bernheim, B. et al... (2001). *Education and saving: The long-term effects of high school financial curriculum mandates*. Journal of public economics, 80(3). pp.435–465.
- Carpena, F. et al., (2011). *Unpacking the causal chain of financial literacy*. Policy Research Working Paper, 5798.
- Córdova, A. et al., (2016). *El nivel de educación financiera de los jóvenes de bachillerato y su influencia en la percepción que tienen de las instituciones financieras. Un estudio empírico en Xalapa, Veracruz*. Tesis Doctorado. Universidad Cristóbal Colón. Veracruz.
- Cruz, E. (2018). *Educación financiera en los niños: una evidencia empírica*. Sinéctica, 51(12). pp. 1–15.
- Dare, S. et al., (2020). *The effect of financial education on pupils' financial knowledge and skills: Evidence from a Solomon four-group design*. The Journal of educational research, 113(2). pp. 93–107.
- Dávila, C. et al., (2015). *¿Es posible potenciar la capacidad de liderazgo en la universidad?* INNOVAR. Revista de Ciencias Administrativas y Sociales, 25(56). pp. 129–140.
- Denegri, M et al., (2018). *Comprender la economía: educación económica y financiera en la infancia desde una perspectiva constructivista*. Ensino Em Revista,

CAPÍTULO 03

2. EDUCACIÓN FINANCIERA DESDE EDADES TEMPRANAS

- 25(1). pp. 57-81
- Díez, E. (2014). *La Alfabetización Socioeconómica y Financiera y la Educación para el Consumo Sostenible en México: algunas Reflexiones desde la Psicología y la Educación*. CPU-e, Revista de Investigación Educativa, 8. pp. 1-15.
 - Duque, E. et al., (2016). *Conocimientos financieros en jóvenes universitarios: caracterización en la institución universitaria ESUMER*. Revista de Pedagogía, 37(101). pp. 41-55.
 - Flores & Wong, 2025. *Artículo Periódico; MILENIO*; 2 ABRIL 2025; <https://www.milenio.com/politica/comunidad/prueba-pisa-2025-arranca-en-mexico-la-evaluacion-de-la-sep>
 - Frisanch, V. (2020). *Is school-based financial education effective? short and long-term impacts on students, parents, and teachers*. Research Department, Inter-American Development Bank. <https://s2.aebanca.es/wp-content/uploads/2020/10/trabajo-de-vernica-frisanch.pdf>
 - Gempp, R. et al., (2007). *Desarrollo del Test de Alfabetización Económica para Adultos TAE-A-25*. Interamerican Journal of Psychology, 41(3). pp. 275-284.
 - Hastings, J. et al., (2013). *Financial Literacy, Financial Education, and Economic Outcomes*. Annu. Rev. Econ, 5(1). pp. 347-373.
 - Huchín, L. A., Simón, J. D. (2011). *La educación financiera estudiantes de educación básica. Un diagnóstico comparativo entre escuelas urbanas y rurales*. Revista Ciencias Estratégicas, 19(25). pp. 8.
 - Huston, S. (2012). *Assessing financial literacy*. In *Student financial literacy: Campus-based program development*. Boston, MA: Springer US. pp. 109-124.
 - INEGI. (2021). *Encuesta Nacional de Inclusión Financiera (ENIF)*. INEGI. <https://www.inegi.org.mx/programas/enif/2021/>
 - Jappelli, T. (2010). *Economic literacy: An international comparison*. The Economic Journal, 120(548), F429-F451.
 - Jumady, E. et al., (2024). *The Effect of Financial Planning on Consumer Debt Management: The Role of Financial Literacy, Self-Efficacy, and Financial Motivation*. Atestasi: Jurnal Ilmiah Akuntansi, 7(1). pp. 340-368.
 - Kalwij, A. et al., (2019). *The effects of financial education on financial literacy and savings behavior: Evidence from a controlled field experiment in dutch primary schools*. The Journal of Consumer Affairs, 53(3). pp. 699- 730.
 - Lo Prete, A. (2013). *Economic literacy, inequality, and financial development*. Economics Letters, 118(1). pp. 74-76.
 - Lusardi, A., Mitchell, O. (2014). *The economic importance of financial literacy: Theory and evidence*. Journal of Economic Literature, 52(1). pp. 5-44.
 - Mejía, G. (2016). *Impacto de las capacidades financieras en el bienestar de los empleados*. Revista de Estudios en Contaduría, Administración e Informática, 4(11). pp. 1-23.
 - Mungaray, A. et al., (2021). *Educación financiera y su efecto en el ingreso en México*. Problemas del desarrollo, 52(205). pp. 55-78.
 - OCDE. (2009). *Financial literacy and consumer protection: Overlooked aspects of the crisis*. OECD.
 - <https://www.mfw4a.org/publication/financial-literacy-and-consumer-protection-overlooked-aspects-crisis-oecd>
 - OCDE. (2012). *OCDE/INFE High level principles on national strategies for financial education*. OCDE. https://www.oecd.org/en/publications/2012/08/oecd-infe-high-level-principles-on-national-strategies-for-financial-education_46a44cf1.html
 - OCDE. (2013). *OECD Advancing national strategies for financial education*. OCDE.
 - <https://es.slideshare.net/slideshow/oecd-advancing-national-strategies-for-financial-education/30628380>
 - OECD. (July 9, 2014). *PISA 2012 Results: Students and Money – Financial Literacy Skills for the 21st Century*. Volume VI.
 - ONU. (2016). *Informe mundial sobre desarrollo económico y social 2016: Sociedades resilientes y sostenibles*. Departamento de Asuntos Económicos y Sociales.
 - <https://www.un.org/development/desa/dpad/publication/world-economic-and-social-survey-2016/>
 - OCDE. (2024). *Education GPS: Mexico – Country profile (PISA 2022)*. OCDE. [theglobaleconomy.com](https://www.theglobaleconomy.com)
 - Palacio, G. (2017). *Medición del conocimiento financiero en los participantes de programas de educación financiera: caso del Banco de Loja SS*. Redmarka: revista académica de marketing aplicado. pp. 47-60. Raccanello, K., Herrera, E. (Abril de 2014). *Educación e inclusión financiera*. Revista Latinoamericana de Estudios Educativos (México). 44(2). pp.119-141.
 - Rangel, J. et al., (2021). *Escala de Alfabetización Económica infantil: diseño y propiedades métricas de validación*. Uricha Revista de Psicología, 18. pp. 23-37.
 - Salas, M. (2020). *Does greater school resource allocation improve efficiency in education production? Performance assessment of Spanish public sector-funded schools*. International Journal of Educational Management, 34(5). pp. 903-915.
 - Santiago, J. (04 de enero de 2024). *Afores demandan un mercado de valores más grande para invertir*. El Economista. <https://www.eleconomista.com.mx/mercados/Afores->

CAPÍTULO 03

2. EDUCACIÓN FINANCIERA DESDE EDADES TEMPRANAS

- demandan-un-mercado-de-valores-mas-grande-para-invertir-20240104-0062.html.
- Statista. (June 2024). *PISA mean score of financial literacy in selected countries in Latin America in 2022*. Statista. <https://www.statista.com/statistics/1188528/latin-america-financial-literacy-pisa/>
 - Tang, N. et al., (2015). *Investigating the disconnect between financial knowledge and behavior: The role of parental influence and psychological characteristics in responsible financial behaviors among young adults*. The Journal of Consumer Affairs, 49(2). pp.376-406.
 - UNCAD. (2014). *Investing in the Sustainable Development Goals: Action plan for private investment in SDGs*. UNCAD.
 - <https://investmentpolicy.unctad.org/publications/117/world-investment-report-2014---investing-in-the-sdgs-an-action-plan>
 - Urban, C. et al., (2020). *The effects of high school personal financial education policies on financial behavior*. Economics of education review 78.
 - Vaca, I. (2019). *Oportunidades y desafíos para la autonomía de las mujeres en el futuro escenario del trabajo*. CEPAL. <https://repositorio.cepal.org/server/api/core/bitstreams/edc6e8c4-d873-4ad7-a069-1a4a260ca8c1/content>
 - Valencia, D. (2020). *Revisión bibliográfica sobre inclusión financiera como estrategia de recuperación y de crecimiento fintech*. Semestre Económico. <https://doi.org/10.22395/seec.v23n55a8>
 - Valle, J. (2024). *Afores: ¿cómo impulsamos el crecimiento económico en México?* El Financiero. <https://www.elfinanciero.com.mx/opinion/colaborador-invitado/2024/05/30/afores-como-impulsamos-el-crecimiento-economico-en-mexico/>.
 - Vázquez, M. (2024). *Oportunidades y barreras: la inclusión financiera como clave del progreso*. News IMEF Liderazgo en Finanzas y Negocios (opinión). <https://www.revista.imef.org.mx/articulo/oportunidades-y-barreras-la-inclusion-financiera-como-clave-del-progreso/>
 - Villagómez, A., Hidalgo, J. (2017). *Financial literacy and mathematics: A study among young Mexican High School students*. Revista Mexicana de Economía y Finanzas, 12(2). pp. 1-22.
 - Villagómez, F., González, A. (2014). *El efecto del alfabetismo financiero en el ahorro para el retiro en México*. CIDE. <https://repositorio-digital.cide.edu/bitstream/handle/11651/935/153221.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
 - Wagner, J., Walstad, W. (2019). *The effects of financial education on short-term and long-term financial behaviors*. Journal of Consumer Affairs, 53(1). pp. 234-259.
 - Walstad, W., Rebeckb, K. (2017). *The test of Financial Literacy: Development and measurement characteristics*. The Journal of Economic Education, 48(2). pp. 113-122.
 - Xu, L., Zia, B. (2012). *Financial Literacy around the World: An Overview of the Evidence with Practical Suggestions for the Way Forward*. World Bank Policy Research Working Paper, 6107.
 - Yamane, E. (1997). *The meaning of "economics education" in Japanese elementary and secondary education: An historical perspective*. In *Proceedings of the Second Conference of the International Association for Children's Social and Economics Education*. Malmö: Edge Hill University. pp.101.
 - Yong, C. et al., (2018). *Financial Knowledge, Attitude and Behaviour of Young Working Adults in Malaysia*. Institutions and Economies.

3. PROYECTOS DE EDUCACIÓN FINANCIERA INCLUSIVOS PARA PERSONAS CON DISCAPACIDAD

- Entrevistas y testimonios de personas con discapacidad.
- Gobiernos y políticas públicas que promuevan la inclusión financiera para personas con discapacidad en el país.

4. LAS HABILIDADES SOCIALES EN LA INCLUSIÓN LABORAL DE PERSONAS CON DISCAPACIDAD

- Caballo, V. (2021). *Manual de evaluación y entrenamiento de las habilidades sociales*. Editorial Pirámide.
- Garduño, M., Martínez, P. (2019). *Inclusión laboral y barreras actitudinales: estrategias de intervención*. Revista Iberoamericana de Inclusión Laboral.
- INEGI. (28 de noviembre de 2024). *Estadísticas a propósito del día internacional de las personas con discapacidad*. Comunicado de prensa núm. 684/24. INEGI https://www.inegi.org.mx/contenidos/saladeprensa/aproposito/2024/EAP_PCD24.pdf
- Jiménez, L. et al. (2020) *Discapacidad, empleo y competencias socioemocionales*. Fundación ONCE.
- ONU. (2020). *Convención sobre los Derechos de las Personas con Discapacidad*. Organización de las Naciones Unidas.

CAPÍTULO 03

5. LA PERSPECTIVA DE GÉNERO EN LA INCLUSIÓN FINANCIERA

- Faz de los Santos, Pedro Xavier, et al. *Expandiendo la inclusión financiera de las mujeres en México*. Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento/Banco Mundial. 2024. <https://documents1.worldbank.org/curated/en/099101024093034566/pdf/P502307-e38e08ad-8b5a-4741-89c4-43b003610f0a.pdf>
- Reforma. Columna editorial Capitanas. Sección de Negocios, página 3. 7 de marzo, 2025.

CAPÍTULO 04

1. EL PAPEL DE LAS EMPRESAS PÚBLICAS Y PRIVADAS EN LA EDUCACIÓN FINANCIERA DE LAS PERSONAS

- Banco Mundial. (29 de marzo de 2022). *Inclusión financiera*. Banco Mundial. <https://www.bancomundial.org/es/topic/financialinclusion/overview>
- INEGI. (2024). *Encuesta Nacional de Inclusión Financiera (ENIF) 2024*. INEGI. <https://www.inegi.org.mx/programas/enif/2024/>.

2. AHORRO Y EMPLEO FORMALES, NIVEL DE INGRESOS LABORALES Y DIGITALIZACIÓN

- Banco de México. (2024). *Informe Anual sobre las Infraestructuras e los Mercados Financieros 2024*. Banxico. <https://www.banxico.org.mx/publicaciones-y-prensa/informe-anual-sobre-las-infraestructuras-de-los-me/%7BE0085475-B1D7-DED0-60AF-05ED88153BDC%7D.pdf>
- Banco de México. (11 de junio de 2025). *¿Qué características inciden en las diferencias de financiamiento entre mujeres y hombres?* Banxico. <https://www.banxico.org.mx/publicaciones-y-prensa/reportes-sobre-el-sistema-financiero/recuadros/%7BB1CE3CEF-8306-CEF4-B2D9-A99DA7D49B19%7D.pdf>
- Grupo Banco Mundial. (2020). *La participación laboral de la mujer en México*. World Bank Group. https://documents1.worldbank.org/curated/en/753451607401938953/pdf/La-Participacion-Laboral-de-la-Mujer-en-Mexico.pdf?utm_source=chatgpt.com
- INEGI. (2024). *Encuesta Nacional de Inclusión Financiera (ENIF) 2024*. Instituto Nacional de Estadística y Geografía. <https://www.inegi.org.mx/programas/enif/2024/>
- INEGI. (6 de mayo de 2025). *Encuesta Nacional sobre Disponibilidad y Uso de la Información en los Hogares (ENDUTIH) 2025*. Instituto Nacional de Estadística y Geografía. https://www.inegi.org.mx/contenidos/saladeprensa/boletines/2025/endutih/ENDUTIH_24_RR.pdf
- México, ¿Cómo vamos? (2025). *ENIGH Ingresos, gastos, pobreza y desigualdades*. México, ¿Cómo vamos? <https://mexicocomovamos.mx/enigh-reimaginemos-el-panorama/>
- México, ¿Cómo vamos? (s.f). *México ¿cómo vamos con el ahorro para el retiro?* México, ¿Cómo vamos? <https://mexicocomovamos.mx/mexico-como-vamos-con-el-ahorro-para-el-retiro/>
- México, ¿Cómo vamos? (8 de octubre de 2025). *El semáforo de empleo formal en rojo al 3T2025, debajo del 40% de la meta MCV*. México, ¿Cómo vamos? <https://mexicocomovamos.mx/publicaciones/2025/10/el-semaforo-de-empleo-formal-en-rojo-al-3t2025>
- Moreno, A. (2025). *La evolución cultural en México. Cuatro décadas de cambio de valores 1982-2023*. Issuu. https://issuu.com/fomentoculturalbanamexac/docs/la-evolucion_n_cultural_en_me_xico_cuatro_d_cadas_de

3. CÓMO LA INCLUSIÓN FINANCIERA IMPACTA EN LA FELICIDAD

- Cantril, H. (1965). *The pattern of human concerns*. 19 February 2024; 44 (1-2): 171-187. <https://doi.org/10.1108/IJSSP-06-2023-0133>
- Diener, E. (1984). *Subjective well-being*. Psychological bulletin, 95(3), 542.
- Diener, E., & Seligman, M. E. (2004). *Beyond money: Toward an economy of well-being*. Psychological science in the public interest, 5(1), 1-31.
- Escuela Internacional de Negocios y Desarrollo Empresarial de Colombia – EIDEC. (2021). *Economía de la felicidad: Estudio empírico de sus determinantes para los años 2015-2017 (Vol. 1)*. Editorial EIDEC. <https://doi.org/10.34893/2x53-nz76>
- Frankl, V. (2011). *Ante el vacío existencial: hacia una humanización de la psicoterapia*. Herder Editorial.
- Frey, B.; Stutzer, A. (2002): *Happiness and Economics. How the Economy and Institutions Affect Human Well-Being*. Princeton: Princeton University Press.
- Hugo Briseño, Lourdes Maisterrena, Manuel Soto-Pérez; *Decent work and subjective well-being in Mexico*. International Journal of Sociology and Social Policy
- Kahneman, D., & Deaton, A. (2010). *High income improves evaluation of life but not emotional well-being*. Proceedings of the National Academy of Sciences, 107(38), 16489-16493. <https://doi.org/10.1073/pnas.1011492107>
- Klapper, L., Singer, D., Starita, L., & Norris, A. (2025). *The Global Findex Database 2025: Connectivity and Financial Inclusion in the Digital Economy*. Washington, DC: World Bank. <https://doi.org/10.1596/978-1-4648-2204-9>
- Principal Financial Group & Centre for Economics and Business Research. (2024). *Global Financial Inclusion Index 2024*. Principal Financial Group. <https://www.principal.com/global-financial-inclusion-index>
- Seligman, M. E. (2017). *La auténtica felicidad*. B de Bolsillo.
- Vaillant, G. E. (2012). *Triumphs of experience: The men of the Harvard Grant Study*. Harvard University Press.

AGRADECIMIENTOS

La realización de este trabajo no hubiera sido posible sin la participación de los asociados IMEF, la Fundación de Investigación IMEF, los Comités Técnicos Nacionales, los Grupos IMEF, IMEF Universitario, los grupos que se formaron para la conceptualización e intercambio de ideas, el equipo de oficinas nacionales. A todos, gracias por sumarse a un interés común.

AUTORES

Chantal Aguilar

Pedro Antonio Aguilar Domínguez

Heidi Alaluf

Jorge Alegría

María Ariza

Daniel Becker

Marisol Cen Cammal

Noemí Cortés Llamas

Luis Felipe Llanos

Sofía Gamboa

Vicente García Moreno

Álvaro García Pimentel

Víctor Manuel Herrera

Emilio M. Illanes Díaz Rivera

Jaime de León Reyes

Guillermo Zamarripa

Sergio Luna Martínez

Vicente López Portillo

Lourdes Maisterrena

Adriana Macías

José Medina Mora

Vicente Alejandro Pliego

Alvar Ramos

Adriana Reyes Urrutia

Sofía Ramírez

Eduardo Rodríguez

Tomás Rubio

Federico Rubli

Manuel Soto

Óscar Valdivia

Benjamín Villanueva Rivera

AGRADECIMIENTOS

IMEF

Jorge Barba Pingarrón

Presidente de la Convención IMEF 2025

Ángel García-Lascurain Valero

Presidente de Relaciones Internacionales
de la Convención Internacional

José Antonio Quesada Palacios

Embajador de Educación Financiera para
la inclusión y presidente de Planeación
Estratégica

Eduardo Ávalos Lira

Presidente de Fundación de Investigación

Vicente López Portillo Covarrubias

Presidente del Consejo Técnico

Benjamín Villanueva Rivera

Presidente del Comité Editorial y News
IMEF

Ernesto Sepúlveda

Asesor Educación Financiera e Inclusión

Alejandro Sandoval

Asesor de Presidencia y Convenios

Ana Torres

Presidenta IMEF Universitario

Eduardo Avalos Méndez

Asesor Educación Financiera e Inclusión

Alejandro Hernández Bringas

Presidente del Consejo Consultivo Nacional

Andrea Rosales

VP jóvenes Educación Financiera

Enrique Lara

VP de Convenios

María Gabriela Feijoo Arévalo

Presidente de Administración y Finanzas

Alejandro Hernández Bringas

Presidente del Consejo Consultivo Nacional

José Domingo Figueroa Palacios

Consejero Expresidente

Víctor Manuel Herrera Espinosa

Presidente del Comité Nacional de Estudios
Económicos

Ociel Hernández Zamudio

Presidente del Indicador IMEF

Humberto Carlos Tohme Canales

Secretario

María Gabriela Millán Noble

Presidenta de Membresía y Valor al
asociado

Carlos Mario de la Fuente Aguirre

Vicepresidente del Consejo Técnico

Mitzi Jacqueline Gómez Morales

Presidenta de Certificación

Carlos Chávez de Icaza

Presidente de Comunicación

Cinthya Alejandra Huevo Rosado

Vicepresidenta Regional de Comunicación,
Redes Sociales y Marketing

Dagoberto Muñoz Muñoz

Presidente Nacional de Grupos

María Concepción del Alto Hernández

Presidenta del Premio a la Equidad de
Género

Carlos Guillermo Amtmann Ituarte

Presidente de Asociados Distinguidos

Vicente Pliego Cortés

Presidente de Grupo Morelos

Gabriel España Carbajal

Presidente de Vinculación Internacional

Juan Manuel Brito Segura

Presidente de Relaciones Públicas y de
Vinculación con Organizaciones

Adriana María Berrocal González

Asesora de Presidencia

Mercedes Monroy

Directora de operaciones

Gloria Ortiz

Coordinadora de medios de comunicación

Stephanie Tinajero

Asistente de dirección

GABRIELA GUTIÉRREZ MORA

PRESIDENTA NACIONAL IMEF

ROBERTO ARECHEDERRA

PRESIDENTE DE PONENCIA IMEF 2025



